

UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER

FACULTÉ DE DROIT

DE LA
VENTE DES VINS

THÈSE POUR LE DOCTORAT

PAR

Joseph BIQUET

AVOCAT A LA COUR D'APPEL

MONTPELLIER

IMPRIMERIE DELORD-BOEHM ET MARTIAL

Imprimeurs de l'Académie des Sciences et Lettres de Montpellier

1900

UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER

FACULTÉ DE DROIT

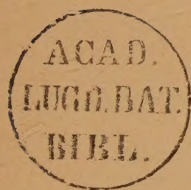
DE LA
VENTE DES VINS

THÈSE POUR LE DOCTORAT

PAR

Joseph BIQUET

AVOCAT A LA COUR D'APPEL



MONTPELLIER

IMPRIMERIE DELORD-BOEHM ET MARTIAL

Imprimeurs de l'Académie des Sciences et Lettres de Montpellier

1900

UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER

FACULTÉ DE DROIT

- MM. VIGIÉ, Doyen, Professeur de Droit civil, chargé du cours d'Enregistrement.
BRÉMOND, Assesseur, Professeur de Droit administratif.
GIDE, Professeur d'Économie politique, en congé.
LAURENS, Professeur de Droit civil, en congé.
GLAIZE, Professeur de Procédure civile, chargé des cours des Voies d'exécution et de Législation financière.
LABORDE, Professeur de Droit criminel, chargé du cours de Législation et Économie industrielle.
CHARMONT, Professeur de Droit civil, chargé des cours de Législation notariale et de Droit civil approfondi.
CHAUSSE, Professeur de Droit romain.
MEYNIAL, Professeur d'Histoire du Droit.
BARDE, Professeur de Droit constitutionnel, chargé du Cours de Droit civil dans ses rapports avec le notariat.
VALERY, Professeur de Droit commercial, chargé du cours de Droit international privé.
DECLAREUIL, Professeur de Droit romain, chargé des cours de Pandectes et d'Histoire du Droit public Français.
PERREAU, Agrégé, chargé d'un cours de Droit civil.
MOYE, Agrégé, chargé des cours de Droit international.
LÉVY-ULLMANN, Agrégé, chargé d'un cours de Droit civil.
RIST, Agrégé, chargé d'un cours d'Économie politique et du cours d'Histoire des doctrines économiques.
GARIEL, Chargé d'un cours d'Économie politique.
(en congé du 1^{er} mars au 31 octobre 1900).
BIGALLET, Chargé d'un cours d'Économie politique.
(du 1^{er} mars au 31 octobre 1900).
GRANGÉ, Secrétaire.
GIRAUD, Secrétaire honoraire.

MEMBRES DU JURY :

- MM. CHARMONT, *Président*,
VALERY.
LÉVY-ULLMANN.
-

A LA MÉMOIRE
DE MA MÈRE ET DE MA SŒUR

A MON PÈRE

A TOUS LES MIENS

J. BIQUET.

DE LA VENTE DES VINS

CHAPITRE PREMIER

Formation du Contrat

D'après la définition légale, le vin est le produit de la fermentation des raisins frais ¹. Une vente de vin est donc le contrat par lequel une partie s'oblige à livrer à l'autre, moyennant un prix que celle-ci s'engage à lui payer, une certaine quantité de ce produit. (art. 1582 C. civ.) Trois éléments essentiels, qu'il faut passer en revue, concourent à la perfection d'une pareille convention : Le consentement, la chose et le prix (art. 1585 C. civ.)

La vente existe lorsque les contractants sont d'accord sur la chose et sur le prix.

A. — DU CONSENTEMENT

En principe, l'accord n'est définitif qu'après dégustation et agréage du vin par l'acheteur. Cette règle, de tous points conforme aux usages de notre région viticole, est rappelée en ces termes par l'article 1587 : (C. civ.).

« A l'égard du vin, de l'huile et des autres choses que

¹ Article premier, loi du 14 août 1889.

l'on est dans l'usage de goûter avant d'en faire l'achat, il n'y a pas de vente tant que l'acheteur ne les a pas goûtées et agréées.»

Il n'y a pas vente en ce sens que l'acheteur n'est pas lié avant d'avoir goûté et agréé la marchandise, la réalisation du contrat étant subordonnée à son pur caprice, à sa seule volonté, et le vendeur n'ayant aucun moyen de le contraindre à conclure le marché après la dégustation. Cette opération n'est généralement qu'un préliminaire du marché qui ne lie pas les parties alors même que l'échantillon dégusté serait du goût personnel de l'acheteur. La connaissance du liquide qui résulte pour lui de cette appréciation n'est en effet que superficielle, il se réserve le droit de donner un consentement plus raisonné et réfléchi après vérification faite sur place des vins qu'il a dégustés. On conçoit que l'acheteur ne veuille s'engager, surtout s'il s'agit d'une *grosse partie*, qu'après avoir vérifié dans la cave même du vendeur la conformité des vins avec les échantillons offerts, la façon dont ils sont logés, les garanties que la tenue du cellier peut offrir pour leur conservation. Cette reconnaissance constitue ce qu'en termes techniques on appelle agréage. Ce ne sera donc qu'à partir de cet agréage que le contrat se trouvera définitivement conclu. Mais tant qu'il n'est pas intervenu, la convention, qu'on l'analyse en une promesse unilatérale de vente, ou en une vente existant sous condition suspensive de l'agréage de l'acheteur, impose au vendeur l'obligation de mettre ce dernier à même de déguster le vin à peine de dommages-intérêts¹.

¹ Aubry et Rau ; tom., IV, § 350, pag. 335.

Les expressions du code « il n'y a pas vente » ne signifient pas qu'avant la dégustation le vendeur ne soit soumis à aucune obligation. Un auteur¹ l'a prétendu il est vrai, mais cette opinion est rejetée d'une façon unanime et tout le monde s'accorde à reconnaître que, s'il n'y a pas vente, il y a du moins un contrat unilatéral qui oblige le vendeur, puisqu'une obligation est valable si elle est contractée sous une condition potestative de la part de celui envers qui on s'oblige.

Mais comme le vendeur ne peut pas rester indéfiniment dans l'attente de la dégustation à laquelle l'acheteur doit procéder, il peut lui faire une sommation portant que la dégustation sera faite dans un délai suffisant, passé lequel il sera exonéré de toute obligation à l'égard de l'acheteur primitif et pourra vendre le vin à un nouvel acquéreur.

La faculté de goûter le vin est de droit dans les ventes de ce produit. Il n'est pas besoin qu'elle soit stipulée, les usages suffisent pour que, sauf convention contraire, l'acheteur ne soit lié qu'après avoir dégusté et agréé.

La dégustation doit avoir lieu à l'endroit stipulé dans la convention, et, dans le silence de cette dernière, au lieu indiqué par l'usage du pays où la vente a été conclue. C'est ainsi que dans le Blayais, dit M. Levé, l'usage constant est de faire agréer les vins avant leur livraison sur le port de Blaye. A Bordeaux, les marchands goûtent et agréent le vin avant de le faire entrer dans leurs magasins² ».

Quelquefois une entente intervient sur le prix entre le

¹ Bugnet (sur Pothier, n° 310).

² Besançon. S. 1853. 2. 42 (première espèce). Contra Besançon. S. 1853. 2. 42 (2^e espèce).

vendeur et l'acquéreur sans que ce dernier ait dégusté le vin. Dans cette hypothèse, où la vente est conclue sous la condition suspensive de l'agrément de l'acheteur, le commerce méridional confie généralement au courtier intermédiaire de la vente le soin de déguster et d'agréeer les vins dans la cave où ils sont logés, à moins que le traité ne porte sur une grosse partie, auquel cas le négociant acheteur va lui-même agréer sur placé après dégustation préalable.

Des difficultés se sont élevées sur la question de savoir où l'acheteur doit déguster quand les accords des parties sont muets à ce sujet et les usages locaux silencieux. Un arrêt décide que le lieu de la vente détermine celui de la dégustation¹.

Il serait plus exact de dire que, dans le doute, la dégustation doit se faire dans les caves du vendeur. Mais aucune de ces solutions n'est conforme à la pratique suivie dans notre région viticole. Le plus souvent, le négociant préfère recevoir dans son chai, soit du vendeur directement, soit par l'entremise d'un courtier, un échantillon du vin qu'on lui propose d'acheter, de façon à pouvoir le déguster, le peser, le filtrer, le manipuler, en un mot, tout à son aise. Ainsi la remise d'un échantillon à l'acquéreur implique que la dégustation doit avoir lieu au domicile de ce dernier et non dans les caves du vendeur.

L'acheteur, après avoir refusé le vin offert, ne saurait exiger qu'on lui en soumette un autre, surtout quand le liquide a été spécialement déterminé, comme le vin de tel domaine ou de telle propriété.

¹ Code de la vente commerciale.

Mais son refus ne saurait en principe être critiqué par le vendeur, exception faite toutefois pour le cas où l'acheteur aurait commandé des vins « loyaux et marchands » ; en pareille circonstance, la vente est parfaite avant la dégustation, à laquelle il n'est procédé que pour la vérification du vin, en sorte que le vendeur pourrait, en présence d'un refus capricieux ou malhonnête, contraindre l'acheteur à prendre livraison, après avoir fait établir par experts la conformité du vin offert au vin stipulé.

Cette solution ne pourrait être acceptée que dans le cas où les vins vendus auraient été acquis sous la condition qu'ils soient « loyaux et marchands » ou qu'il résulterait des circonstances du marché que l'acheteur a voulu renoncer à la dégustation.

Notre ancienne jurisprudence professait la même opinion. Elle distinguait entre l'hypothèse où l'acheteur s'était réservé de goûter le vin pour savoir s'il était de son goût, ou seulement pour connaître s'il était bon, loyal et marchand et non gâté. C'était, dès lors, une question de fait quand il s'agissait de savoir le rôle que devait jouer la dégustation dans la formation du contrat.

Mais il a paru à un auteur¹ que, sous l'empire du Code, cette distinction ne devait pas être reproduite : l'article 1587 (C. civ.) la rejette puisqu'il donne une règle unique. Mais cet avis est loin d'être celui de tous les commentateurs du Code civil, dont plusieurs, se référant aux idées de l'ancienne jurisprudence, pensent qu'elles sont raisonnables en soi et ne sont pas proscrites par les textes : « Autre chose est, dit M. Troplong², de goûter

¹ Merlin ; Prep. v^o vente par. 5, n^o 3.

² Troplong. ; De la vente, n^o 99.

une marchandise pour savoir si elle est du goût individuel de la personne, autre chose de la goûter pour savoir si elle satisfait le goût général du commerce ». L'article 1587 se réfère seulement au premier cas et ne statue pas sur le second.

Reste à savoir, cependant, à quel signe on reconnaîtra que la dégustation aura pour but d'apprécier si la marchandise doit être du goût général ou, au contraire, de celui personnel de l'acheteur. Il faut évidemment interroger les faits de la cause, l'intention des parties et les termes du marché.

Une clause très usitée en Gironde, suivant laquelle le vin est vendu « droit de goût et marchand », enlève à l'acheteur la faculté arbitraire de se prononcer sur le maintien ou l'abandon du contrat. Si des difficultés s'élèvent sur la recevabilité du vin, une expertise faite par des dégustateurs décide si le vin est conforme aux conditions du marché et, partant, si l'acquéreur peut le refuser ou doit, au contraire, l'accepter.

L'art. 1587 (C. civ.), qui subordonne la formation d'une vente de vin à la dégustation préalable de l'acheteur, est, en effet, uniquement interprétatif de la volonté des parties contractantes et comme tel susceptible de dérogations expresses ou implicites.

A défaut de conventions formelles, le juge de fait apprécie souverainement, en s'inspirant des termes du contrat, de la nature du marché ou des circonstances, quelle a été à ce sujet l'intention de l'acheteur ; sa volonté de renoncer à la faculté de dégustation sera certaine si la vente porte sur des marchandises soumises à l'avance à des conditions précises et déterminées de qualité :

L'acheteur s'interdit, par exemple, tout agréage potestatif, s'il se fait expédier une certaine quantité de vin de telle année ou de tel cru, sauf à exiger sa vérification par une expertise contradictoire. De même, l'article 1587 sera déclaré inapplicable à la vente aléatoire d'une récolte sur souches, au cas où, le vendeur livrant le vin de la récolte convenue, l'acheteur voudrait faire dépendre son acceptation d'une dégustation préalable.

La circonstance que les vins ne sont pas destinés à la consommation personnelle de l'acheteur, mais au commerce suffit-elle pour rendre présumable la renonciation de l'acheteur à la faculté d'agréer les vins d'après son goût personnel?

Il semble indifférent que son appréciation personnelle puisse avoir quelque utilité dans l'espèce, puisque ce n'est pas lui qui doit consommer. On doit seulement examiner si les vins sont loyaux et marchands, répondent au goût moyen du public, et les difficultés en cette matière seront réglées par des experts.

Mais, contrairement à cette opinion, qui a obtenu quelque crédit en jurisprudence et en doctrine, nous pensons qu'il y a lieu d'observer la disposition de l'article 1587 dans l'hypothèse où le vin, au lieu d'être destiné à la consommation personnelle de l'acheteur, doit être livré au commerce. Comme le dit M. Colmet de Santerre en termes excellents : « La réputation et partant la clientèle d'une maison dépendent bien souvent de la délicatesse du goût de celui qui dirige cette maison. C'est la finesse de ses appréciations personnelles qui donne un prix particulier aux marchandises qu'il débite, et il ne lui suffit pas d'avoir dans ses magasins une marchandise trouvée bonne

au point de vue commercial général, s'il ne lui reconnaît pas personnellement la qualité exceptionnelle qu'il recherche et qu'affectionnent les personnes qui s'approvisionnent dans ses magasins. »

Quelle que soit d'ailleurs la façon dont le marché a été conclu, c'est évidemment au vendeur intéressé à établir l'existence de la vente si l'acheteur la dénie, à démontrer que celui-ci a goûté le vin et l'a agréé, ou qu'il a renoncé à la dégustation.

La manière dont il administrera cette preuve, dépendra des circonstances. Contentons-nous d'indiquer qu'il se prévaudra le plus souvent soit de ce que l'acheteur a marqué d'un signe les futailles dans lesquelles le vin est contenu, soit de ce qu'il a envoyé son matériel pour l'enlever.

B. — DE LA CHOSE.

Aux termes de la définition légale résultant de l'article 1^{er} de la loi du 14 août 1889, connue en pratique sous le nom de loi Griffe, l'un de ses principaux auteurs, « le vin est le produit de la fermentation des raisins frais ». Bien que ce texte, dont le but est de sauvegarder à la fois l'intérêt du consommateur et celui du producteur, insuffisamment protégé par le système des lois du 27 mars 1851 et du 5 mai 1855, soit avant tout répressif, il exerce cependant une certaine influence sur les principes du droit civil.

Pour se mettre à l'abri de toute surprise, l'acheteur n'a plus besoin aujourd'hui de stipuler formellement, comme il le faisait dans la plupart des marchés conclus avant la

promulgation de la loi de 1889, que le vin à livrer doit être naturel, c'est-à-dire le produit exempt de tout mélange de la fermentation des raisins frais. Cette précaution, nécessaire à une époque où certaines boissons pouvaient être présentées commercialement comme vins, tant à raison de l'obscurité des conventions que de l'incertitude des lois pénales, est devenue superflue par l'obligation imposée au vendeur, de prévenir l'acheteur contre toute confusion, en désignant la marchandise sous sa dénomination véritable. De cette idée procède l'économie de la loi Griffe, dont les dispositions, combinées avec celles de la loi du 11 juillet 1891, distinguaient trois catégories de produits, le vin naturel (art. 1^{er}), les vins de marc et de sucre (art. 2 modifié par l'art. 1^{er} de la loi du 11 juillet 1891), le vin de raisins secs (art. 3), et astreignaient à des obligations particulières les vendeurs et expéditeurs des deux dernières catégories de boissons (art. 4 et 5 des lois du 14 août 1889 et 11 juillet 1891).

Ce système a été modifié et aggravé par des textes récents : En premier lieu par l'article 3 de la loi du 11 juillet 1891, qui prononce la mise hors du commerce des vins répondant à la définition légale mais surplâtés, c'est-à-dire contenant plus de deux grammes de sulfate de potasse ou de soude par litre, enfin et surtout par la loi du 6 avril 1897, sur les vins artificiels, dont les dispositions combinées avec celles de la loi de 1889 obligent l'interprète à répartir les vins en trois nouvelles catégories :

1° Le vin naturel produit de la fermentation des raisins frais ;

2° Le vin de raisins secs produit de la fermentation des raisins desséchés et broyés avec de l'eau ;

3° Les vins artificiels, qui ont comme les seconds une provenance industrielle, catégorie d'où il faut toutefois exclure les vins de deuxième cuvée, dits vins de marc et vins de sucre, dont la vente est prohibée ; une tolérance est toutefois accordée aux *piquettes* destinées à la consommation familiale.

C. — DU PRIX

Les principes généraux du droit suffisent à résoudre la plupart des difficultés relatives à la fixation du prix. Il est d'usage que le vin se vende à la mesure, ou mieux au poids, les quantités livrées s'établissant par les pesées ou mesurages auxquels on procède au moment des enlèvements. La vente à la mesure se combine parfois avec la vente au degré, quand l'acheteur n'a pas, en traitant, pu vérifier d'une manière certaine le titre alcoolique du vin. C'est ainsi que le degré fait en général l'objet d'une stipulation spéciale qui permettra à l'acheteur de demander selon les circonstances soit la résolution du marché, soit une réduction du prix appelée *réfaction*, réduction proportionnelle au nombre de degrés en déficit, si la vente a été faite à tant le degré.

CHAPITRE II

Preuve du Contrat

Quand la vente est définitivement conclue, après l'agréage du vin proposé, il importe de dresser un acte écrit qui, au cas de difficultés, servira à établir l'existence et les conditions du marché.

En l'absence de cet instrument de preuve, les parties ne seraient pas dépourvues de tout moyen pour établir leurs conventions : l'aveu, le serment dans tous les cas, la preuve testimoniale et les présomptions dans les hypothèses exceptionnelles où la valeur de l'objet du contrat est inférieure à 150 fr. Mais ces règles doivent être restreintes à la démonstration de l'engagement du vendeur, qui, dans la généralité des circonstances, sera un viticulteur dont l'engagement civil ne peut être établi qu'à l'aide des principes relatifs à la preuve contenus dans le Code civil.

Au contraire, presque toujours l'acheteur étant commerçant, son engagement peut, conformément à l'article 109 du Code de commerce, être établi par tous moyens, même par témoins ou par simple présomption. Cependant, dans la pratique des affaires, on recourt à la rédaction d'un traité sous forme d'acte sous-seing privé, de lettres ou de reçu.

Presque généralement, les deux parties échangent une lettre confirmant leurs conventions verbales.

Le vendeur prend d'ordinaire l'initiative de cette correspondance, il spécifie leurs accords antérieurs en énumérant les diverses conditions du marché. Si la missive du vendeur est la traduction fidèle de l'entente intervenue, l'acheteur se hâtera de répondre en énumérant à son tour les conditions du traité auquel il déclare vouloir se conformer.

On ne saurait trop préciser en matière de contrat, c'est le moyen d'éviter toute contestation et, par conséquent, des procès toujours ruineux pour les parties. Bien qu'il ne soit guère possible de donner ici le modèle d'un traité, sa teneur étant subordonnée aux conditions très variables qui servent de base au marché, on peut néanmoins énumérer les clauses qu'on y rencontre le plus fréquemment. Cet acte de vente mentionne :

1° La quantité de vin faisant l'objet de la vente. Les mesures variant suivant les régions, il convient de s'entendre sur celles que l'on adopte. Chaque vignoble a ses usages. Dans une grande partie de l'Hérault, on traite encore *au muid* (700 litres). Dans les Pyrénées-Orientales, c'est *la charge* (120 litres) qui est communément employée. Partout ailleurs, il est question de l'hectolitre, ce qui paraît plus en rapport avec notre système métrique ;

2° La nomenclature des foudrès et leur contenance, mention dont l'utilité apparaîtra dans deux hypothèses différentes : Au cas d'achat partiel d'une récolte déterminée, afin de bien spécifier ceux qui ont été vendus ; et quand la vente porte sur toute une cave renfermant diverses qualités de vins provenant de cépages différents,

Aramons, Carignans par exemple, que le viticulteur n'a pas mélangés pour en faire un seul vin ; l'indication des foudres sert à préciser les diverses parties vendues ;

3° L'acompte que l'on est convenu de payer lors de la conclusion de l'affaire ;

4° Le mode et les époques de paiement ;

5° La date extrême à laquelle la totalité du vin doit être enlevée.

Il faut se garder de confondre le traité dressé pour servir de preuve au marché avec le contrat de vente lui-même. Dans les usages courants des régions viticoles, la vente des vins n'est parfaite, comme nous l'avons vu, qu'après l'agréage.

Les correspondances postales, télégraphiques, ou les communications téléphoniques, n'ont d'autre valeur ici que celle de simples pourparlers.

Ce ne serait que dans les cas, très rares, où les parties n'auraient pas eu recours à la rédaction d'un acte écrit, et en particulier à l'échange de lettres ayant dans leur pensée la force d'un instrument de preuve, que leur correspondance antérieure à l'agréage pourrait être invoquée à titre de présomption, pour établir l'existence du marché concurremment avec le témoignage des courtiers intermédiaires de la vente. Il résulte de ces précisions que la question si controversée de la formation des contrats par correspondance ne saurait trouver qu'exceptionnellement sa place dans les ventes de vins. Il faudrait supposer l'hypothèse, qu'il suffit de formuler pour démontrer sa rareté, que l'acheteur a renoncé d'une façon expresse ou implicite à la faculté d'agréer, clause peu vraisemblable partout ailleurs que dans les ventes sur souche, où elle se trouve être de droit.

CHAPITRE III

Effets de la Vente.

Lorsque, après dégustation et agréage, l'acheteur a définitivement consenti au marché, la vente, devenue parfaite, produit ses effets normaux : dans tous les cas elle donne naissance à des obligations réciproques, et le plus souvent même elle est translatrice de propriété.

Recherchons, avant d'étudier les engagements respectifs des parties, livraison de la chose et paiement du prix, les hypothèses dans lesquelles une vente de vin entraîne déplacement de la propriété du vendeur à l'acquéreur, et envisageons les conséquences qui découleront de cette transmission.

A. — VENTE DE VINS *in genere*

Aux termes de l'article 1583 du Code civil : « lorsque des marchandises ne sont pas vendues en bloc, mais au poids, au compte ou à la mesure, la vente n'est point parfaite en ce sens que les choses vendues sont aux risques du vendeur jusqu'à ce qu'elles soient pesées, comptées, ou mesurées; mais l'acheteur peut en demander ou la délivrance

ou des dommages-intérêts s'il y a lieu en cas d'inexécution de l'engagement. »]

A ne consulter que le texte de notre article, il semble que la vente au poids, au compte ou à la mesure transfère la propriété du vendeur à l'acheteur, par cela seul que les parties sont convenues de la chose et du prix (art. 1583 C. civ.). Cette interprétation littérale est celle de nos anciens auteurs¹, et d'une jurisprudence abandonnée². La Cour de cassation décide actuellement³, d'accord avec les auteurs, modernes⁴, que l'article 1585 réserve au vendeur la propriété de la chose vendue jusqu'au moment où celle-ci est déterminée par pesage, compte ou mesurage. Pour que la translation de propriété puisse s'opérer, il faut que les parties sachent quel est l'objet dont la propriété va passer de l'une à l'autre, qu'en d'autres termes la chose vendue ait été individualisée. La séparation, qui transformera une dette de genre en une dette de corps certain, résultera de la pesée ou du mesurage ultérieur auxquels procéderont les contractants ; jusqu'à cette opération la vente est simplement génératrice d'obligations et non translatrice de propriété, en sorte que, si le vendeur tombait en faillite ou en déconfiture, l'acheteur, n'étant pas propriétaire, devrait venir au marc le franc avec les autres créanciers.

¹ Merlin ; Répertoire V^o vente.

Favard de Langlade ; Rep. V^o Faillite, § 13, n^o 3.

Duranton ; Tom. XVI, n^o 92.

² Cassation, 11 novembre 1892. Dalloz ; Répertoire V^o Vente, n^o 269.

³ Cassation, 24 mars 1860 Sirey ; 61. 1. 778.

⁴ Aubry et Rau ; Tom. IV, pag 340, § 349, note 41.

Guilhouard ; Vente, tom. 1, n^o 28 et suivants.

B. — VENTE EN BLOC

« Si au contraire les marchandises ont été vendues en bloc, la vente est parfaite quoique les marchandises n'aient pas encore été pesées, comptées ou mesurées » (art. 1586, C. civ.).

Il y aura vente en bloc quand le vendeur ou l'acquéreur pourront désigner les vins vendus d'une façon précise. La vente de la totalité ou d'une quote-part d'un vin logé dans une cave constitue, à n'en pas douter, une vente en bloc, alors même que le prix n'a pas été fixé à forfait, mais à tant l'hectolitre de vin vendu ¹.

Le liquide devient donc dès le jour du contrat la propriété de l'acheteur, qui peut se présenter à la faillite du vendeur, non plus seulement en qualité de créancier, mais en celle de propriétaire, pour éviter l'insolvabilité de son auteur.

Comme la vente de tout le vin contenu dans une cave, la vente, à tant l'hectolitre, de futailles pleines de vin, doit être considérée comme une vente en bloc parfaite du jour où l'acheteur a dégusté le vin et apposé sa marque sur chacune des futailles vendues, de façon à pouvoir les reconnaître pour les revendiquer au besoin ².

Le contrat déplace donc la propriété, lorsque le vin vendu est nettement déterminé. Mais une question nouvelle divise ici les auteurs :

¹ Dijon, 13 décembre 1867. D. P., 70, 5, 372.

Grenoble, 22 mai 1869. D. P., 74, 5, 533.

² En ce sens Guihouard. *Traité de la vente et de l'échange*, tom. I n° 42. Laurent ; Tom. XXIV, n° 148.

A quel moment le transfert est-il réalisé?

Est-il concomitant à la dégustation et à l'agréage du vin par l'acheteur?

Rétroagit-il, au contraire, au jour de la promesse consentie par le vendeur?

La raison de douter provient de la rédaction de l'article 1587 : « A l'égard du vin, de l'huile et des autres choses que l'on est dans l'usage de goûter avant d'en faire l'achat, il n'y a point de vente tant que l'acheteur ne les a pas goûtées et agréées. »

Il n'y a point de vente, dit-on, dans un premier système : il y a une simple promesse unilatérale de vente acceptée par l'acheteur, et par conséquent la faillite du vendeur avant la dégustation laisse l'acheteur exposé à son insolvabilité, faute du droit de propriété qui lui permettrait de s'y soustraire.

Dans une seconde opinion, la vente avec réserve de dégustation est une vente conditionnelle dont la réalisation pure et simple dépend de l'agréage de l'acheteur. Celui-ci peut donc, s'il accepte le vin, exiger qu'il lui soit livré même en cas de faillite ou de déconfiture de son auteur, en vertu du principe de l'effet rétroactif de la condition accomplie¹ (art. 1179 C. civ.).

Nous donnons la préférence à ce second système, en réalité plus juridique et plus conforme à l'intention probable des parties. Il n'y a pas dans notre hypothèse qu'une promesse unilatérale de vente, il y a promesse aussi d'acheter sous la condition que le vin sera du goût de l'acquéreur. Ce dernier, s'il n'est pas définitivement

¹ En ce dernier sens Lyon, Caen et Lyon, tom. III, n° 138.

Colmet de Santerre ; Tom. VII, n° 8 bis.

obligé, doit cependant procéder à la dégustation, qui, si elle est suivie d'agréage, consolide le contrat et lui permet de produire ses effets et de déplacer la propriété à la date où il est intervenu et non pas seulement à celle de la dégustation ¹.

¹ En vain prétendrait-on pour combattre ce système que l'agréage n'est pas une condition au sens juridique du mot, c'est-à-dire un événement futur et incertain qui suspend la formation définitive du contrat, mais bien un élément essentiel à la perfection du marché. L'objection ne serait que spécieuse, car la raison ne répugne pas à concevoir la validité d'un traité, dans lequel l'acheteur aurait renoncé à la faculté d'agréer, clause invraisemblable sans doute pour les ventes ordinaires, mais tacitement acceptée pour l'acheteur au cas de vente sur souches.

CHAPITRE IV

Des Risques.

L'article 1624 du Code civil dispose que « la question de savoir sur lequel du vendeur ou de l'acquéreur doit tomber la perte ou la détérioration de la chose vendue avant la livraison, est jugée au titre des contrats et obligations conventionnelles en général. »

Le renvoi prescrit par ce texte vise les articles 1138 et 1302, dont l'interprétation soulève une difficulté doctrinale qu'il suffit de rappeler en peu de mots : D'après certains auteurs, l'obligation de supporter les risques serait une charge de la propriété, et c'est par la maxime *res perit domino* que devrait s'opérer le règlement des pertes survenues par cas fortuit. D'après d'autres jurisconsultes, les risques incomberaient au créancier, dans les contrats ayant pour objet un corps certain, par application de l'adage *debitor rei certæ interitu rei fortuito liberatur* ; au débiteur quand l'obligation consiste en choses de genre en vertu de ce principe de bon sens que l'on formule traditionnellement en ces termes : *Genera non pereunt*.

Mais cette discussion théorique ne présente aucun intérêt dans le sujet que nous traitons ; l'une ou l'autre de ces règles, quel que soit le point de vue auquel on est d'avis de se placer, conduisant indifféremment aux solutions qui vont suivre :

1° Pour les vins qui ne sont pas vendus en bloc, mais au poids ou à la mesure, les risques de pertes ou de détérioration sont, avant l'individualisation, à la charge du vendeur (art. 1585). C'est ainsi que la Cour de Bordeaux a jugé que, dans la vente d'une récolte de vins à un prix fixé par bouteille, les risques incombent au vendeur jusqu'à l'opération du compte ou du mesurage ¹. Il conviendrait toutefois de modifier cette solution, si au lieu de raisonner dans le cas d'une simple avarie ou d'une perte partielle survenue au liquide détenu par le vendeur, on en supposait la perte totale. L'acheteur devrait alors la supporter par application du principe que, dans les obligations de genre limité, la perte de tous les objets dont se compose le genre libère le débiteur sans dégager le créancier ;

2° Si la vente porte sur tout le vin enfermé dans une cave ou contenu dans des récipients nettement déterminés, les risques seront pour l'acquéreur du jour même du contrat.

Il est donc utile que par des conventions spéciales, il se prémunisse contre les chances de détériorations et de pertes que peuvent subir les vins, ou qu'à défaut de stipulations destinées à déplacer les risques, il observe toutes les précautions qui peuvent être de nature à le mettre à l'abri des accidents dont il supporterait les conséquences. Il devra notamment, avant de traiter, vérifier avec soin l'état de la futaie qui contient le liquide dont il veut se porter acquéreur, ainsi que la bonne disposition de la cave, car c'est simplement pour faciliter les transactions que le vendeur consent à conserver le vin vendu en cave

¹ Bordeaux, 11 janvier 1888. D. P. 89. 2. 11.

et à prêter sa vaisselle vinaire. Un foudre peut en effet éclater, un de ses cercles peut se rompre et cet accident occasionner une perte plus ou moins importante.

En vertu du principe que les risques incombent à l'acheteur, il a été décidé que la clause, d'après laquelle à partir du soutirage le déchet sera à la charge de l'acheteur, s'applique à la perte survenue après le soutirage dans la cuve du vendeur, par suite de l'éclatement d'un foudre que l'acheteur avait choisi lui-même parmi ceux laissés à sa disposition par le vendeur.

Il en serait ainsi alors même que le vendeur serait considéré comme un dépositaire, quand aucune faute ne peut être relevée contre lui¹.

Cette théorie, qui ne fait pas de difficulté quand le prix est fixé à forfait, est au contraire vivement combattue quand il est nécessaire, pour établir le montant exact des sommes dues par l'acheteur, de procéder au mesurage du vin. Afin de laisser les risques au vendeur, on allègue qu'il est malaisé de connaître exactement la quantité de liquide disparu pour apprécier d'une façon précise l'obligation de l'acquéreur. Mais cet obstacle de fait n'est pas suffisant pour faire échec à la règle de droit que les risques accompagnent le transfert ou sont à la charge du créancier d'un corps certain. Rien ne prouve d'ailleurs que cet obstacle soit absolument insurmontable; il y aura bien des circonstances où il sera possible d'évaluer la quantité perdue par la seule application de la théorie ordinaire des preuves².

Pourtant M. Colmet de Santerre, à l'appui des considé-

¹ Montpellier, 10 mai 1879; D. P. 80, 2. 167.

² Dijon, 13 décembre 1867. S. 68. 2. 311.

rations de fait que nous venons de réfuter, propose un argument juridique plus spécieux que concluant : Toute vente, dans laquelle le prix n'est déterminé en définitive que par le pesage, le compte ou le mesurage de la marchandise, est un contrat subordonné à la condition suspensive de la réalisation de l'une de ces trois opérations. Partant, la question des risques doit se régler quand le marché n'est pas encore devenu pur et simple par l'article 1182³⁰, qui autorise le créancier à faire supporter au débiteur les cas fortuits en résiliant le contrat, s'il ne préfère l'exécuter en acquittant tout son prix¹.

Mais le point de départ de cette argumentation ne repose sur aucune base solide. Cette opinion ne tend à rien moins qu'à confondre le contrat conditionnel et celui qui manque d'un des éléments essentiels à son existence ou sa validité. Au moment où les parties échangent leur consentement, il n'existe aucune incertitude sur le prix, puisque la convention contient les éléments suffisants pour le déterminer.

La question de savoir s'il y a vente conditionnelle et par conséquent s'il faut appliquer l'article 1182 (C. civ.), ou les principes généraux des obligations en matière de risques, est au contraire fort délicate lorsque le marché conclu porte seulement sur des vins loyaux et marchands ; dans ce cas on se rappelle que la dégustation, s'il y a difficulté, doit être faite par experts.

La dégustation a-t-elle ici le caractère d'une condition suspensive ou affecte-t-elle le contrat d'une condition résolutoire ?

C'est la première modalité qui doit être présumée en

¹ Colmet de Santerre ; Tom. VII, n° 7 bis, II.

cas de doute, parce qu'il est plus conforme à l'intention probable des parties de subordonner la conclusion du contrat à la vérification de la qualité à raison de laquelle l'acheteur a donné son adhésion.

Dans cette hypothèse les risques doivent rester à la charge du vendeur. Il en serait autrement si les termes du marché ou les circonstances donnaient à la dégustation le caractère d'une condition résolutoire. Par exemple : Un acheteur par correspondance, qui a donné ordre au vendeur de lui expédier le vin, doit être naturellement considéré comme s'étant engagé à le tenir pour bon jusqu'à vérification. C'est donc à ses risques qu'il voyage et c'est lui qui supporte la perte si le liquide périt en cours de route. Toutefois si le vin n'avait péri qu'en partie et que la dégustation opérée sur ce qui reste démontrait qu'il n'était pas de la qualité convenue, l'acheteur aurait le droit de laisser la totalité du marché pour le compte du vendeur, qui alors supporterait la perte.

Les solutions que nous venons de fournir recevraient exception dans les termes du droit commun si le vendeur était en faute ou en demeure de livrer la chose. Il devrait alors supporter les risques au lieu et place de l'acquéreur, sa faute ou son retard dûment constatés ayant eu la vertu de les déplacer.

Tels sont les principes généraux applicables dans le silence des conventions des parties, en l'absence d'usages locaux particuliers.

A cet égard, on pratique dans notre région méridionale des règles que l'on formule ainsi : Le déchet ou consume en ce qui concerne les achats pratiqués au début de la

récolte est supporté par le propriétaire jusqu'à la Saint-Martin (11 novembre).

A cette époque, le plein des foudres est fait par une opération appelée « ouillage » en présence de l'acheteur ou de son fondé de pouvoirs, et après cette opération le déchet reste à la charge de ce dernier.

Quant aux vins achetés après la Saint-Martin, l'ouillage des foudres est fait au moment de l'achat et dès lors le déchet est au compte de l'acheteur.

CHAPITRE V

Obligations du Vendeur.

Conformément au droit commun, le vendeur de vin assume une triple obligation :

- 1° Opérer la livraison du vin ;
- 2° Garantir à l'acheteur l'absence de vices cachés ;
- 3° Veiller à la conservation de la chose jusqu'à la livraison.

I. — DE LA DÉLIVRANCE

La délivrance est le transport des vins vendus en la puissance et possession de l'acheteur. C'est une opération qui a dans tous les cas pour but de mettre le vin à la disposition matérielle de l'acquéreur et qui, dans les hypothèses où la vente n'a pas été dès le principe translatrice du droit de propriété, marque le moment où le droit passe du vendeur à l'acquéreur.

Le mode de délivrance en matière de vente de vins consiste dans le pesage ou le mesurage, auxquels procèdent contradictoirement les parties.

Dans les usages de la propriété, la délivrance se fait en présence du propriétaire ou de son représentant et des préposés du négociant, camionneur et « entonneur ».

Dans les régions où les marchés portent souvent sur de grosses parties, dans les départements méridionaux par exemple, on évite les lenteurs du mesurage en recourant au pesage du vin. A cet effet, le matériel vinaire envoyé par le négociant est pesé vide sur une bascule appartenant au propriétaire, et il est convenu que le vin, ayant approximativement la densité de l'eau, a le poids de cette dernière. On procède à un nouveau pesage quand les futailles ont été remplies, et la différence de poids recon nue à la futaille après cette opération, en indiquant le poids du vin, décèle aussi son volume. Ce procédé pratique a remplacé dans beaucoup d'endroits l'antique et peu sûre opération du mesurage.

Dans certaines régions cependant, les vins sont mesurés au décalitre ; dans d'autres, on se sert du mesuret (50 litres).

Au contraire, dans le commerce, l'opération de délivrance suppose en général un mesurage qui n'est pas effectué contradictoirement entre le vendeur et l'acheteur. C'est à l'acheteur à s'assurer, avant de prendre possession de la marchandise, que le vendeur a effectué loyalement la délivrance de la quantité convenue. Quelquefois même, il s'en remet pour le soin de ces opérations à la bonne foi du vendeur et accepte d'avance que les opérations du mesurage auxquelles s'est livré ce dernier lui soient personnellement opposables.

La délivrance doit se faire, à défaut de stipulations différentes, au lieu où était au temps de la vente la chose qui en fait l'objet (art. 1609 C. civ.).

Normalement, c'est donc dans les caves du vendeur que devra s'effectuer la livraison. Mais il peut être con-

venu que la délivrance aura lieu dans un endroit différent, par exemple en gare du domicile du vendeur ou de celui de l'acheteur.

Une pareille clause a pour effet de mettre à la charge du vendeur les frais de transport des vins jusqu'au lieu indiqué pour la livraison. Il est, en effet, de principe que les frais de délivrance sont à la charge du vendeur, ceux d'enlèvement et de transport restant à celle de l'acheteur.

A ces dépenses il convient d'ajouter le coût des droits de transit et de circulation des vins qui, étant nécessités par l'enlèvement de la marchandise, doivent incomber à l'acquéreur.

En général, le vendeur est quitte de son obligation de délivrer en fournissant la quantité de liquide achetée. Cependant, une vente de vins en bouteilles devrait comprendre le verre dans lequel le vin est contenu¹. De même, la vente du vin en barriques devrait entraîner non seulement la livraison du vin, mais encore celle des barriques dans lesquelles il est contenu. C'est là une interprétation qui dérive naturellement de la clause qui accompagne la vente ; mais il faut, pour qu'elle prévale, que les usages locaux n'en décident pas autrement.

Dans cette hypothèse, lorsqu'on veut obtenir à la fois la propriété du liquide et de son contenant, on doit avoir soin d'expliquer que la vente est faite « à verres ou futaillies perdues. »

Dans le commerce des vins, le demi-muid ne représente pas une mesure fixe, mais indique seulement un genre de récipient de contenance variable et de forme commode pour le transport des vins. En admettant que les fûts

¹ L. 15 ff. de vino vel oleo leg.

expédiés soient d'une valeur supérieure aux fûts dits demi-muids, ce fait établi ne saurait exonérer le vendeur de livrer à son acheteur les fûts que celui-ci a achetés et qu'il est en droit d'exiger. Le vendeur, dans ce cas, soutiendrait vainement que l'expression demi-muid aurait été employée par les parties pour déterminer la quantité de vin acheté, alors que le prix dudit vin aurait été fixé à raison d'une somme déterminée par hectolitre ¹.

Il a été jugé, en outre, que dans les communes où le vin livré pour la consommation locale est, suivant l'usage, réputé vendu sans fût, c'est à l'acheteur à ramener au vendeur le fût devenu vide et qu'il est tenu, pour la garde et la conservation de ce fût, des obligations imposées à tout dépositaire ².

Le vendeur n'est exonéré complètement de son obligation qu'en effectuant la délivrance à l'époque convenue sous peine d'engager sa responsabilité, comme nous le verrons dans un de nos chapitres suivants. Toutefois, comme les conventions doivent s'apprécier en équité, certaines circonstances peuvent influencer sur l'époque de la livraison.

Ainsi, le vendeur serait passible de dommages-intérêts s'il ne suspendait pas l'expédition des vins dans le cas où l'intérêt de l'acheteur exigerait impérieusement cet ajournement, par exemple lorsque le vendeur devait prévoir qu'à raison d'une circonstance connue de lui le liquide arriverait avarié au lieu de destination. Par application de cette idée, le Tribunal fédéral suisse a pu juger que le

¹ Trib. comm. Seine, 14 novembre 1896. J. des Trib. de comm. 1898, n° 14030, pag. 174.

² Trib. de Paix de Beaufort-en-Vallée, 20 février 1857. D. P. 58, 5. 370.

vendeur commet une fraude en expédiant des vins à son acheteur à une époque de l'année où le froid est assez grand pour faire craindre une avarie du vin pendant le transport ¹.

RÉSILIATION.

Une vente de vin peut être, comme tout contrat synallagmatique, résiliée à la requête de l'une des parties, lorsque son cocontractant ne satisfait pas à ses engagements. C'est la conséquence du principe général contenu dans l'article 1184 du code civil, dont les articles 1654 et 1657 font des applications particulières. Il convient donc d'étudier la résolution du contrat, d'une part, pour défaut d'exécution des obligations du vendeur; d'autre part, pour inexécution de celles de l'acheteur.

Résiliation pour défaut d'exécution des obligations du vendeur.

Il résulte des développements que nous avons précédemment donnés que les obligations du vendeur consistent à délivrer le vin vendu dans les conditions du marché, à le conserver dans sa cave avec les soins d'un bon père de famille avant l'époque de la délivrance, et à garantir enfin l'acheteur des vices qui rendraient le vin impropre à sa destination. On pourrait écrire, d'une façon très générale, que le manquement à l'une de ces trois obligations engage la responsabilité du vendeur et l'expose à voir prononcer la résiliation du contrat à ses torts et griefs avec dommages et intérêts s'il y a lieu. Mais la mise en œuvre de ce principe théorique suscite, en pratique,

¹ Tribunal fédéral Suisse, 21 septembre 1894. D. P. 96. 2. 237.

des difficultés nombreuses sur lesquelles la jurisprudence s'est trouvée appelée à émettre ses solutions ; difficultés que l'on peut envisager spécialement au cas de refus de délivrance, de délivrance tardive, de livraison insuffisante et de vices cachés ;

a) Refus de délivrance et livraison non conforme aux conditions du marché. — Il ne faudrait pas croire que tout refus de délivrance soit de nature à justifier la résiliation du contrat. Le vendeur peut, en effet, avoir un intérêt sérieux à ne pas lancer dans le commerce des produits défectueux, dont la mise en vente discréditerait sa propriété ou sa maison.

Ainsi lorsque le contrat a eu pour objet la vente de la récolte d'un cru renommé, qui, par suite d'un dépérissement fortuit survenu entre la convention et la livraison, aurait perdu sa qualité distinctive, le vendeur a le droit de ne point délivrer les vins. L'acheteur ne pourrait même pas lui demander des dommages-intérêts dans l'hypothèse où les détériorations dont les vins récoltés ont souffert, ne seraient pas imputables à la faute de son cocontractant. La vente peut être, en ce cas, considérée comme soumise à la condition tacite que le vin conservera sa qualité jusqu'à la livraison¹.

Mais, en dehors de cette circonstance exceptionnelle, le refus de livraison qui ne s'expliquerait pas par le droit reconnu au vendeur de retenir la marchandise jusqu'au paiement du prix, donnerait ouverture à une action en résolution dans laquelle l'acheteur réclamerait à la fois la valeur du vin et une indemnité pour le béné-

¹ Bordeaux, 11 janvier 1888. D. P. 92, 2. 41.

fice que le cours favorable du marché lui aurait assuré s'il avait pu revendre le vin dont la délivrance lui était due.

Au cas où les vins achetés n'auraient pas été destinés au commerce, mais à la consommation personnelle de l'acquéreur, l'indemnité devrait réparer la perte subie par celui-ci pour se procurer la quantité de vin nécessaire à sa provision à des conditions plus onéreuses, étant donnée la hausse du marché.

La livraison non conforme aux conditions du marché produit des effets analogues au refus de délivrance. Ce sont surtout les ventes conclues sur simple échantillon qui soulèvent des difficultés. Dans ces marchés, l'acheteur, après dégustation de l'échantillon qui lui a été remis, ne se déplace pas pour aller agréer le vin, soit à cause de la grande distance qui le sépare des chais de son vendeur, soit aussi parce que la quantité de vin achetée est trop peu importante pour exiger un agréage sur les lieux. Il se fie donc à l'honnêteté de son vendeur, dont il attend la délivrance d'un liquide de tous points conforme à l'échantillon déjà dégusté.

Lorsque le vin livré n'est pas jugé par l'acheteur conforme au type de la boisson dont il a reçu un spécimen, peut-il demander la résiliation du marché ?

Il n'y a pas de doute que cette faculté lui appartienne, lorsque le vin expédié n'était pas à la sortie des caves du vendeur celui qu'il avait examiné.

Des experts seraient alors nommés pour faire cette constatation. Mais la non-conformité du vin avec son échantillon ne rendrait pas l'acheteur recevable à demander la résolution de la vente, s'il était constant que le liquide expédié était bien tel que celui renfermé dans

l'échantillon. Ici ce serait une question de risques qui dominerait l'hypothèse et qu'il faudrait trancher d'après les principes généraux du droit. A plus forte raison dans une vente sur échantillon, la conformité du vin délivré avec celui qu'il a dégusté rendrait l'acheteur non recevable à demander la résolution de la vente pour mauvaise qualité de la chose vendue ¹.

Ce même raisonnement serait encore applicable dans le cas où, n'ayant pas pu prouver la non-conformité du vin livré avec son échantillon, l'acheteur aurait été forcé de prendre le vin expédié. Mais il faudrait lui réserver le droit de faire résoudre plus tard le marché, si un vice non apparent vient à se révéler après la conclusion définitive de la vente ².

b) *Délivrance tardive.* — Lorsque la vente est conclue, le vendeur, si c'est un propriétaire qui a négocié sa récolte, doit la tenir à la disposition de l'acheteur et la lui délivrer quand celui-ci se présentera pour en faire l'enlèvement aux époques convenues. Dans cette hypothèse, on ne conçoit guère un retard possible dans la délivrance des vins, puisqu'ils sont à la disposition du vendeur. Pourtant, il pourrait se faire que celui-ci ait soulevé des contestations arbitraires sur l'interprétation du contrat, et se soit refusé à livrer avant leur règlement. L'acheteur qui, de ce chef, subirait un préjudice en manquant de revendre les vins à un prix avantageux, aurait le droit de réclamer une indemnité à son auteur. Mais l'hypothèse la plus normale d'une délivrance tardive se produit dans le cas où la vente

¹ Bordeaux, 25 juillet 1843. D. Rep., tom. XLIV. pag. 98.

² Trib. com. de Marseille, 18 février 1862. D. P. 63. 3. 59.

a été consentie par un commerçant, soit à un particulier, soit le plus souvent à un autre commerçant ; dans ce cas, l'acheteur a le choix, d'après l'article 1610 (C. civ.) de demander, conformément au droit commun, l'exécution de la vente ou sa résolution, à moins que le retard ne provienne pas du fait du vendeur. Cependant, il faudrait, conformément au droit commun, que le vendeur ait été sommé d'opérer la délivrance, et, à ce point de vue, il a été jugé que lorsqu'une vente ne contient aucune stipulation relative au délai dans lequel une marchandise doit être livrée, le vendeur ne peut être condamné à des dommages-intérêts pour son retard dans la livraison, que s'il a été mis en demeure par une sommation et non pas seulement par des lettres dans lesquelles l'acheteur se plaignait du retard ¹.

On pourrait à ce sujet se demander si le vendeur serait mis valablement en demeure par une lettre missive ou par un télégramme. Cette question, qui soulève des controverses en jurisprudence et en doctrine, nous paraît devoir être résolue par l'affirmative quand les termes employés dans la lettre ou le télégramme ne laissent aucun doute sur l'intention de l'acheteur de constituer le vendeur en demeure, c'est-à-dire d'exiger la livraison sous peine de résolution de la vente et de dommages-intérêts, alors que le vendeur ne conteste pas avoir reçu la lettre ou le télégramme : ainsi, dans le cas de vente de vin à livrer dans un certain délai, la mise en demeure peut résulter d'un télégramme adressé par l'acheteur au vendeur le lendemain de l'expiration du délai, lorsque ce télégramme

¹ Cassation, 13 mars 1876. D. Supp., tom. XVIII, pag. 837, no 317.

exprime formellement l'intention de tenir le marché pour nul, à défaut d'une livraison immédiate ¹. Telle paraît être aussi la doctrine de la Cour de cassation ². Du reste, il nous semble qu'il suffit de généraliser et de décider que quel que soit le fait qui fasse apparaître l'inexécution du contrat de la part du vendeur, la vente doit être résiliée, si l'acheteur en demande la résolution :

Par exemple, le propriétaire qui a vendu pour une certaine période les récoltes de son fonds, est tenu de livrer successivement ses récoltes sans qu'il soit besoin de lui adresser à cet effet des mises en demeure successives. En conséquence, il est responsable de la totalité du préjudice causé à l'acheteur pour l'inexécution prolongée de son obligation, bien que la sommation de livrer qui lui avait été adressée la première année n'ait pas été renouvelée les années suivantes ³. De même il peut résulter des circonstances que la vente, ne pouvant s'exécuter que dans un certain délai, l'expiration du terme imparti au vendeur pour la livraison le mette de plein droit en demeure ⁴.

Enfin, lorsque le cours du vin est sujet à des fluctuations considérables à raison de l'état du marché, le retard apporté à la délivrance peut équivaloir à une inexécution irréparable, qui donne à l'acheteur le droit de provoquer sans mise en demeure préalable la résolution du contrat, alors surtout que le vendeur a fait connaître à l'acheteur

¹ D. Sapp., *loc. cit.*, n° 319.

² Cass. civ. rej., 19 février 1878. D. P., 78. 1. 261.

Reg., 5 février 1883. D. P. 84. 1. 130.

³ Amiens, 24 août 1878 et sur pourvoi civ. rej., 8 mars 1881, D. P. 81. 1. 198.

⁴ Rennes, 1875. Dalloz, *supp. loc. cit.*, n° 319.

sa volonté de ne pas exécuter le marché¹. L'acquéreur cependant ne serait plus recevable à user du droit que lui accorde l'article 1610 de demander la résolution de la vente pour défaut de délivrance au terme convenu s'il avait reçu la chose sans se plaindre après l'expiration de ce terme ; il serait réputé acquiescer par son silence à la livraison qui lui est offerte.

Le refus de délivrance, ou le retard dans la livraison obligent-elles le juge à prononcer nécessairement la résolution du contrat ? L'affirmative est certaine, lorsqu'il a été expressément stipulé qu'à défaut de livraison ou de délivrance dans un terme déterminé, la vente serait résolue de plein droit. Mais encore faut-il que l'acheteur ait entendu se prévaloir de la faculté qu'il s'était réservée de ne pas exécuter la vente², et que le retard dans la livraison ne soit pas imputable à un cas fortuit ou à une force majeure. A défaut de conventions particulières, les juges peuvent se fonder sur l'article 1184 pour accorder au vendeur un délai suffisant afin d'exécuter ses obligations : c'est ainsi que l'on a décidé que, lorsqu'un jugement a ordonné la livraison de marchandises dans un délai de huitaine, mais sans ajouter de sanction à cette injonction, on se trouve en présence d'un délai purement comminatoire ; un second jugement doit alors intervenir pour prononcer la résiliation de la vente faite par le vendeur d'avoir obtempéré en temps utile aux ordres de la justice³.

¹ Bruxelles, 30 juillet 1883. D. P. 85. 2. 1. reg., 15 mai 1887. D. P. 78. I 36.

² Aix, 1^{er} décembre 1818. Dalloz, rep., tom. XLIII, n° 690.

³ Bordeaux, 8 janvier 1839. Dalloz, rep., tom. XLIII, n° 689.

c) *Défaut de contenance*. — L'obligation de délivrer la chose a pour conséquence nécessaire l'obligation de mettre l'acheteur en possession des quantités stipulées au contrat : « Si in emptione, dit Paul, modus dictus est et non præstatur, ex empto actio est¹. »

En cas de défaut de contenance, l'acheteur peut exiger une diminution proportionnelle dans le prix. En général, il sera facile d'apprécier la quantité stipulée au contrat parce que dans le marché intérieur les mesures ont été unifiées. Mais lorsque l'opération commerciale intéresse des négociants, habitant des pays soumis à des lois diverses, la mesure présumée convenue est celle du lieu où doit être faite la délivrance.

La vérification de la quantité de vin vendu doit être faite, car la réception de la chose sans réclamation de l'acheteur le rend irrecevable à se plaindre de l'insuffisance de la livraison.

Ces règles sont applicables au cas où la vente du vin a eu lieu à la mesure ; mais il peut se faire qu'on ait vendu pour un seul prix une certaine quantité de vin, qu'on ait fait en d'autres termes une vente en bloc. L'indication de la quantité du vin vendu est une énonciation qui donne à l'acheteur le droit d'exiger que le vendeur fournisse la quantité indiquée au contrat ou subisse une diminution dans le prix. Il est probable en effet que l'indication de la contenance rapprochée du prix total a été faite pour fixer le prix du liquide à tant la mesure, et c'est pourquoi tout défaut de contenance doit donner lieu dans cette hypothèse à une réduction dans le prix².

¹ Paul ; L. 8, Dig. De peric. et com. et L. 7, *id.* Inst. de empt.

² Cass. D. P. 1830. 1. 359.

A l'inverse, si la quantité livrée se trouvait supérieure à la quantité indiquée, il faudrait dénier au vendeur le droit de réclamer un supplément de prix.

L'indication de la quantité du liquide vendu en bloc n'était qu'une clause écrite dans l'intérêt de l'acheteur et non dans le sien. Comme vendeur, il devait connaître la contenance de sa chose, sous peine de commettre une erreur inexcusable : *Veri simile non est venditorem ignorasse modum rei suæ*¹.

Ces solutions paraissent certaines, sauf le cas où le défaut de contenance proviendrait d'un déchet survenu à la quantité vendue postérieurement au contrat. Lorsqu'aucune faute ne pourrait être relevée à la charge du vendeur, la disparition d'une certaine quantité de liquide est un véritable cas fortuit que doit supporter l'acheteur.

II. — VICES CACHÉS

En principe, le vendeur en matière de vente de vins, comme lorsqu'il s'agit de la vente de toute autre marchandise, doit la garantie des vices cachés dans les conditions des articles 1641 et 1643 du Code civil².

Il ne faut pas confondre la résiliation du marché provenant d'un défaut non apparent de la marchandise, avec l'erreur sur la substance de la chose vendue, qui est un cas d'annulation de la vente.

Dans cette hypothèse, la marchandise n'est pas atteinte d'un vice qui la rend impropre à sa consommation, mais elle ne présente pas les qualités que les parties ont eu en

¹ L. quisquis. Code de rescind. vendition.

² Bordeaux, 11 janvier 1888 (S. 91. 2. 5).

Poitiers, 9 décembre 1891 (S. 94. 2. 194) ; cass., 27 janvier 1896 (S. 97. 1 72 — D. 97. 158).

vue en contractant : Par exemple, lorsqu'on achète un vin de Bordeaux ordinaire, croyant acheter le vin d'un cru renommé, Saint-Emilion ou Lur-Saluces, il y a erreur sur les qualités substantielles de la chose, et par conséquent le contrat se trouve entaché de nullité.

La distinction de ces deux causes de rescision du contrat est facile à faire dans toutes les hypothèses et doit effectivement être faite, la nullité pour cause d'erreur étant soumise à l'application des articles 1110 et 1304 du Code civil, l'action en garantie pour vices cachés à celle des articles 1641 et suivants du même Code.

Le principe général, en matière de garantie pour défauts cachés, ressort clairement de l'article 1641 : Il faut, pour que l'action en garantie soit recevable, que la chose soit atteinte d'un vice « qui la rende impropre à l'usage auquel on la destine, ou qui diminue tellement cet usage que l'acquéreur n'aurait pas acheté s'il en avait été instruit, ou n'en aurait donné qu'un moindre prix s'il l'avait connu. »

Ainsi, il n'y a vice caché que si le défaut que présente la chose est assez important pour la rendre impropre à l'usage auquel l'acheteur la destine, ou pour en diminuer l'utilité. Outre la gravité du défaut, il convient encore que l'acheteur n'ait pas eu le moyen de le découvrir ou tout au moins de le prévoir. Il ne faudrait pas ainsi considérer, dans la question qui nous occupe, comme vices cachés, des mélanges usités en vinification qui peuvent, selon les cas, constituer des falsifications pour ainsi dire entrées dans les mœurs commerciales et sur lesquelles l'acheteur doit avoir compté.

Il importe de bien entendre la règle d'après laquelle

l'acheteur ne peut se plaindre des défauts cachés qu'une vérification attentive lui aurait révélés.

Rigoureusement, un vice qui ne serait pas apparent, mais qu'une analyse, ou tout au moins une vérification minutieuse de la marchandise permettrait de déceler, ne devrait pas être considéré comme un vice caché. L'article 1642 (C. civ.) exprime cette idée en ces termes : « Le vendeur n'est pas tenu des vices apparents et dont l'acheteur a pu se convaincre lui-même. » Il est généralement admis, parmi les commentateurs du Code civil, que du moment où il était possible, même avec une certaine difficulté, de découvrir les défauts de la marchandise, l'acheteur doit supporter la peine de sa négligence et ne doit s'en prendre qu'à lui d'avoir traité après un examen hâtif et superficiel.

Mais cette solution est trop contraire aux besoins du commerce des vins pour prévaloir en pratique. A l'époque qui coïncide avec l'apparition des vins nouveaux, une véritable fièvre semble s'emparer chaque année du marché. Les affaires qui languissaient deviennent plus nombreuses ; de toute part, les producteurs sollicitent les courtiers de trouver preneur pour leurs récoltes ou sont sollicités par eux pour céder leurs vins aux négociants qu'ils représentent.

L'intensité des affaires est telle que les négociants sont dans l'impossibilité de procéder à autre chose qu'à un examen superficiel du liquide. Ils ne peuvent que le déguster, se rendre compte de sa richesse en couleur et le peser pour en connaître le degré.

En somme, ils ne peuvent connaître du vin que ses qualités toutes apparentes, celles qui tombent exclusi-

vement sous les sens. Si donc un vice qu'une analyse aurait suffi à révéler, vient à se découvrir après le contrat, on ne peut pas empêcher l'acheteur de demander soit la résiliation du traité, soit des dommages-intérêts. Ces raisons toutes pratiques pourraient paraître insuffisantes lorsque le calme est revenu sur le marché et que, les transactions étant rares, les négociants auraient tous les loisirs nécessaires pour faire procéder à une analyse minutieuse du vin. Mais, en général, on ne saurait faire une obligation au commerce de recourir à une analyse chimique, qui entraînerait une double perte de temps et d'argent, tout en étant de nature à paralyser les affaires.

L'opinion contraire ne serait soutenable que lorsque le traité porterait sur une très grosse partie, par exemple au cas d'achats de caves se chiffrant par des quantités considérables telles que 15, 20, 30,000 hectolitres.

En pareilles circonstances, la prudence commande aux acheteurs, qui tentent des spéculations aussi considérables, de ne pas se contenter d'une dégustation superficielle, mais de recourir aux résultats plus certains d'une analyse chimique. A raison de la rareté de pareils achats, on ne pourrait cependant que recommander l'usage d'un pareil procédé, sans que, toutefois, il soit permis de poser en règle que l'acheteur qui a négligé de l'observer sera forclos de réclamer à raison d'un vice qui viendrait plus tard à se révéler. Mais s'il est constant qu'une analyse a eu lieu, il n'y aura pour le négociant d'autres vices que ceux qui n'ont pas été découverts par la vérification chimique.

Telles sont les distinctions diverses dont il faut tenir compte pour savoir dans quels cas il y aura vice caché dans une vente de vin.

Ces observations nous amènent à conclure qu'une vente de vin faite sur échantillon, contrairement à ce que décide un auteur¹ en termes trop absolus, donnera lieu à l'action en garantie si des vices viennent à être découverts après la conclusion du marché, la seule circonstance que les marchandises livrées seraient conformes à l'échantillon, n'autorisera pas le vendeur à s'exonérer de la responsabilité qui lui incombe à raison des défauts contenus dans la marchandise. Mais, quelle que soit l'hypothèse, il y a lieu de ne pas confondre la théorie des vices cachés avec celle du cas fortuit.

Si une marchandise subit une détérioration après la vente, détérioration due à une cause extérieure, qui la rende impropre à sa destination, l'acheteur doit en supporter les conséquences sans pouvoir se retourner contre son vendeur.

Ainsi, des boissons qui, supportant difficilement le voyage, étaient arrivées au lieu d'importation dans un état de détérioration qui en rendait la consommation impossible, n'ont pas été jugées atteintes d'un vice caché, lorsqu'elles étaient dans de bonnes conditions au moment de la délivrance et lorsqu'il était certain qu'il était difficile de les transporter avec succès².

Ne saurait également être considérée comme un vice caché de nature à entraîner la résiliation de la vente, la décomposition de vins survenue immédiatement après la mise en bouteilles, lorsqu'elle est la conséquence naturelle de la faiblesse alcoolique de ces vins qui était connue de

¹ Guillouard; *Traité de la vente et de l'échange*, tom. I, n° 435.

² Trib. com. de Nantes, 19 janvier 1859 (D. P. 59. 3. 69).

l'acheteur, et de l'inopportunité de la mise en bouteilles faite par ses soins¹.

Pour qu'il y ait vice caché, il faut que ce vice ait une existence antérieure à la vente. S'il prend naissance après le contrat, de deux choses l'une : ou la détérioration provient du fait de l'acheteur, ou elle constitue un événement fortuit ; dans les deux cas l'acheteur ne peut se plaindre, à moins, cependant, que la responsabilité du vendeur ne fût engagée pour défaut de soins donnés à la chose avant la livraison.

Si la garantie est de droit en matière de vente de vins comme dans la vente de toutes autres marchandises, les parties peuvent cependant l'écarter par une clause expresse.

Ainsi, la convention par laquelle le vin est vendu en Gironde « droit de goût et marchand » signifie que le vendeur n'est pas garant des défauts ou maladies cachées qui seraient révélées par l'analyse chimique faite au microscope².

L'effet de cette clause est d'empêcher l'acheteur, lorsque la dégustation du vin effectuée lors de la livraison lui a révélé qu'il était « droit de goût et marchand », de demander la résiliation du marché, alors que l'expertise ultérieurement ordonnée a confirmé ces résultats, sous le prétexte que le vin présenterait des prédispositions morbides dont l'analyse chimique pourrait indiquer l'existence. Si une maladie vient plus tard affecter le vin vendu, il faut la considérer comme un risque mis par le contrat de

¹ Bordeaux, 11 janvier 1888 (S. 91. 1. 85. — D. P. 89 2. 11).

² Bordeaux, 23 mai 1894 (S. 95. 2. 142 — P. 95. 2. 142. — D. P. 95. 2. 76);

vente à la charge de l'acquéreur. C'était à lui à la prévoir lors de la conclusion du marché; ou à se prémunir contre la perte qu'en se déclarant elle pourrait lui occasionner, en repoussant d'une façon formelle la clause « droit de goût et marchand » pour se placer sous l'empire des principes généraux.

Les principes étant posés, il convient d'entrer dans l'étude détaillée des vices cachés qui affectent le plus généralement les ventes de vins.

En pareille matière, outre les vices naturels, tenant soit au manque de soins apportés par le récoltant à son vin une fois récolté, soit à la mauvaise qualité des raisins, qui, contenant des germes morbides, ont communiqué au vin certaines maladies, il y a certains vices qui peuvent être déterminés par l'introduction plus ou moins loyale dans le vin de certaines matières étrangères destinées soit à conserver le vin, soit à lui donner plus de saveur, soit au contraire à augmenter ou diminuer son degré alcoolique. La présence dans le vin de ces diverses matières étrangères étant en général nuisible à la santé des consommateurs, ou donnant lieu à des abus considérables, à des fraudes très préjudiciables à la production honnête, le législateur a dû maintes fois intervenir pour réprimer et réglementer ces diverses pratiques.

Au point de vue qui nous occupe, il importe de présenter une observation capitale :

Bien que le côté pénal des lois relatives à la répression de la fraude dans les ventes de vins ne soit pas sans exercer quelque influence sur la réglementation des vices cachés, il y a lieu de ne pas faire découler dans tous les cas les solutions qui s'imposent dans les questions dont

nous abordons l'étude, des décisions répressives des différentes lois sur la matière.

Nous renvoyons à un chapitre ultérieur, celui de la répression des fraudes, l'examen des pénalités, pour envisager maintenant la sanction civile qu'entraînent les faits prévus et punis par ces différentes lois, à raison du caractère de vices cachés qu'ils peuvent constituer.

PLATRAGE.

L'étude de cette question nous amène à proposer trois systèmes.

Premier système.

La question s'est posée de savoir si la pratique qui consiste à mettre du plâtre dans le vin, afin d'accélérer le dépouillement et d'en assurer la conservation, pouvait être considérée comme de nature à entraîner la résiliation d'une vente de vin ayant subi cette opération, pour vice caché de marchandise.

La jurisprudence avait une tendance à débouter l'acheteur de ses prétentions soit à la résolution du marché, soit à une diminution de prix, lorsque la vente avait été conclue dans une région où c'était un usage constant, de la part des producteurs, de plâtrer même à haute dose leur récolte. C'est en ce sens que s'était décidé un arrêt de la Cour de Montpellier¹ du 14 mai 1875, pour cette raison que les acheteurs avaient dû forcément avoir connaissance du plâtrage des vins vendus, ce qui enlevait au résultat de cette manipulation le caractère de vice caché nécessaire pour justifier une protestation contre le marché.

¹ Montpellier, 14 mai 1875, sous cass., 5 janvier 1876. D., P. 76. 1 111.

Il avait, cependant, été jugé qu'une vente de vins plâtrés provenant d'un département où le plâtrage était généralement usité et même toléré par l'administration supérieure, pouvait servir de justification à une demande en résiliation d'un marché de fournitures contre le négociant ayant opéré la délivrance du vin plâtré, alors qu'il avait été tacitement entendu, à raison du caractère particulier de la fourniture destinée à un hospice, que le vin à livrer devait être un vin naturel¹.

Mais cet arrêt ne pouvait contredire la doctrine généralement reçue, qui se refusait à voir, dans le plâtrage des vins provenant de régions où cette pratique était devenue courante, un vice caché de la marchandise. En effet, c'était bien plus en argumentant d'une clause impliquant l'obligation de livrer un vin naturel, c'est-à-dire un vin pur de toute manipulation ou mélange, que de la théorie des vices cachés, que la Cour de Paris avait accueilli la demande en résiliation du contrat. Il convient d'ajouter que, dans cette espèce, le marché était argué de nullité, non pas seulement parce que le vin livré contenait une certaine quantité de plâtre, mais aussi parce qu'il avait été encore coloré à l'aide d'une matière étrangère à sa composition naturelle.

Ainsi, en l'état de la jurisprudence, le plâtrage, fût-il porté au maximum, ne pouvait être un vice donnant lieu à la résolution d'une vente de vin. C'était aux acheteurs, qui ne voulaient pas prendre livraison d'un vin contenant du sulfate de potasse, à stipuler qu'ils désiraient acquérir du vin exempt de toute manipulation. Mais comme cette précaution était rarement observée, il s'ensuivait des fraudes nombreuses, préjudiciables à la santé des con-

¹ Paris, 18 mars 1870. D. P. 71. 2. 31.

sommateurs, dont le législateur fut obligé de s'émouvoir : une loi du 11 juillet 1891 a décidé qu'il est défendu « de mettre en vente, de vendre ou de livrer des vins plâtrés contenant plus de deux grammes de sulfate de potasse ou de soude par litre » (art. 3) sous les sanctions prévues dans la suite de ces textes.

En présence de cette disposition formelle, la question du plâtrage a complètement changé d'aspect juridique. Avant la promulgation de la loi de 1891, on pouvait se demander si le fait de plâtrer les vins entraînait un vice rédhibitoire de la vente de ce produit. Cette jurisprudence se défendait, d'ailleurs, par une autre considération de nature à écarter, en matière de plâtrage, l'application de l'article 1641.

Aux termes de ce texte, en effet, il faut, pour qu'il y ait vice caché, que la chose soit rendue impropre à sa destination. Or, il n'est pas exact de dire que le plâtrage enlève au vin toutes ses propriétés naturelles et le rende absolument impropre à la consommation, bien qu'il lui enlève, lorsqu'il est à haute dose, quelques-unes de ses qualités hygiéniques.

Mais aujourd'hui la jurisprudence antérieure a été non seulement abandonnée, en ce qui concerne les vins plâtrés au-dessus de deux grammes par litre, mais encore la sanction civile du plâtrage s'est trouvée aggravée par cette décision. Désormais, ce n'est plus d'un vice caché dont sont atteints les vins plâtrés au delà de la dose indiquée par la loi, c'est d'une mise rigoureuse hors du commerce qu'ils sont frappés. Il suit de là que toute vente portant sur des vins surplâtrés est entachée d'une nullité absolue pouvant être invoquée à la fois par l'acheteur et le ven-

deur, alors même que l'acheteur aurait prélevé des échantillons dont l'examen lui aurait révélé l'existence de la substance prohibée. Si la loi nouvelle s'était contentée de renverser la jurisprudence antérieure à sa promulgation, le plâtrage n'eût été considéré que comme un vice de la marchandise permettant à l'acheteur seul de demander la résiliation du marché ou des dommages-intérêts, et encore sous la condition qu'il n'ait pas au préalable vérifié le produit.

Toutefois, la loi n'édicte sa prohibition que quand le plâtrage est supérieur à deux grammes de sulfate de potasse ou de soude par litre ; au-dessous de cette dose, l'usage de plâtrer les vins continue à être toléré. Par conséquent, la question qui se posait avant la loi du 11 juillet 1891 dans tous les cas où des traces plus ou moins fortes de plâtre étaient découvertes dans les vins vendus, continue à se poser dans les mêmes termes quand le plâtrage n'est pas supérieur à deux grammes par litre. On pourrait se contenter de dire que, la loi de 1891 n'ayant songé à prohiber que les ventes où le sulfate de potasse ou de soude introduit dans le liquide serait supérieur à deux grammes, cette pratique reste licite lorsque la quantité de plâtre n'excède pas la dose tolérée, et que la jurisprudence que nous avons analysée plus haut continue à s'appliquer.

Mais cette proposition peut paraître douteuse en présence de la disposition du quatrième alinéa de l'article 3 précité, qui décide que « les fûts ou récipients contenant des vins plâtrés devront en porter l'indication en gros caractères. Les livres, factures, lettres de voiture, connaissements devront contenir la même indication ». Il

semble bien qu'en édictant cette obligation le législateur ait voulu que le vendeur fasse connaître à ses acheteurs la composition véritable du vin qu'il leur propose. Si ce point de vue était exact, le plâtrage constituerait, dans tous les cas où il ne serait pas déclaré, un vice caché donnant ouverture à la résolution de la vente.

Mais on peut hésiter à donner au texte que nous citons une interprétation aussi générale.

La vérité dans cette opinion serait que le législateur a voulu protéger les consommateurs qui, s'approvisionnant au détail, n'ont ni le temps, ni les moyens de vérifier la composition du vin qu'on leur offre. Pour les commerçants qui, professionnellement, doivent connaître la façon dont les vins qu'ils achètent ont été fabriqués, notre texte est inapplicable. La loi n'a pas à protéger des personnes pour qui la méfiance est une vertu professionnelle, et qui sont en mesure de connaître la composition des vins qu'elles achètent. La vente de la propriété au commerce, alors même qu'elle porterait sur un vin plâtré au-dessous de deux grammes par litre, ne pourrait donc être attaquée sous prétexte de vice caché, quand les fûts ou récipients, ou encore la correspondance échangée, ou les polices souscrites pour faire la preuve du marché, seraient muettes sur l'introduction du plâtre dans le vin.

D'ailleurs, s'il fallait donner une extension aussi considérable à la dernière disposition de l'article 3, il serait vrai de dire, comme M. Deandreis le fit remarquer au Sénat, que cette disposition aurait pour effet de jeter le discrédit sur des vins d'une parfaite innocuité et de porter un préjudice considérable à la production honnête.

A l'appui de cette observation, il convient de faire

observer que, tout vin contenant naturellement une certaine quantité de sulfate de potasse, le laboratoire municipal de Paris considère seulement comme vins plâtrés ceux qui contiennent plus d'un gramme par litre.

Si l'on veut donc trouver une sanction civile à la décision législative que nous analysons, il faut la chercher dans les rapports du commerce avec la consommation. Lorsqu'un consommateur achète son vin à un négociant, sans prélever d'échantillon, et sans stipuler que le vin à livrer devra être pur de tout mélange, il peut, s'il découvre trace de plus de deux grammes de plâtre dans le vin qu'on lui a livré, provoquer la résiliation du marché. C'est pour lui que la loi existe, c'est une protection qu'elle a édictée en sa faveur.

Mais ici encore on pourrait faire quelques réserves. Il semble que la loi s'explique surtout par une idée de défiance contre les négociants, dont certains sont assez peu scrupuleux pour vendre leurs vins sans en révéler la véritable teneur. En conséquence, on ne doit pas aller jusqu'à étendre la disposition dont nous étudions la portée aux rapports directs du producteur et du consommateur. Il paraît logique de rester sous l'empire du droit commun nonobstant les termes, généraux en apparence, de l'alinéa final de l'article 3 de la loi de 1894.

Il faut remarquer que cette loi est avant tout répressive, et que ces dispositions sont par conséquent de stricte interprétation. Dirigé contre le commerce, le paragraphe dernier de l'article 3 de cette loi ne saurait être appliqué aux producteurs vendant directement leurs vins à la consommation.

Deuxième système.

D'après un second système enseigné par M. Desclozeaux dans son code des falsifications, la question des effets civils du plâtrage serait une pure question de fait.

Le texte de la loi du 11 juillet 1891 semble corroborer cette opinion. En traitant dans deux articles séparés de l'addition au vin des matières colorantes, ou d'acides salicylique, borique, nitrique, etc... et de celle du sulfate de potasse ou de soude, le législateur semble avoir voulu manifester son intention de ne pas voir une falsification nécessaire dans cette dernière manipulation. Les promoteurs de cette loi, MM. Griffé, sénateur de l'Hérault et Brousse, député des Pyrénées-Orientales, tous deux viticulteurs et représentants de départements vinicoles, où il est d'usage de plâtrer les vins, savaient très bien qu'il suffit de couper un vin plâtré au delà de la dose légale avec un vin non plâtré pour le ramener à la dose licite, et pour le rendre ainsi parfaitement hygiénique.

Ils savaient aussi que le viticulteur ou le négociant n'est pas assez rompu à la pratique des méthodes scientifiques pour doser à 1 milligr. près la quantité de plâtre introduite dans le vin, ou apprécier d'une façon rigoureuse sa teneur en sulfate de potasse. En vain, multiplierait-on dans les chais les gypsomètres, appareils destinés à mesurer exactement et rapidement la quantité de plâtre contenu dans un litre de vin, cette précaution serait illusoire pour permettre à un simple particulier de déterminer les doses exactes de sulfate de potasse, alors que les chimistes officiels n'arrivent pas eux-mêmes à des résultats certains à l'aide de cette méthode.

Ainsi un commerçant, dont le nom commercial est exempt

de toute tache, pourrait dans le cas contraire se voir taxé de fraudeur et accusé de mauvaise foi, s'il n'a pu ou su constater un léger excès de plâtre dans le vin. Ne serait-il pas insoutenable de faire dépendre le sort d'un contrat de la présence de quelques milligrammes en plus ou en moins dans le liquide ?

Au point de vue civil, la question du plâtrage est donc toute d'espèce. Si le négociant, acheteur d'un vin plâtré au-dessus de 2 gram. a livré ce vin à des consommateurs pour la santé desquels il a eu un effet nuisible, il pourra, sur l'action en dommages-intérêts que lui intenteraient ces clients, appeler en garantie son vendeur et faire prononcer la résiliation du marché pour la quantité dont il pourrait encore ne pas avoir pris livraison.

Il faut donc, pour qu'il y ait vice caché résultant d'un excès de plâtre dans le vin, que le contrat ait eu des effets nuisibles pour le consommateur. Quant au négociant, il pourra rarement se prévaloir de la présence du plâtre contenu dans le vin au delà de la dose légale, parce qu'il dépend de lui de le ramener à la dose tolérée. Ce ne sera donc que lorsque le juge aura la conviction que le plâtrage est excessif, qu'il y a eu mauvaise foi du vendeur de vin plâtré, qu'il pourra prononcer la résiliation du marché.

Ce système a le grand avantage de couper court à toutes les tentatives de procès par lesquels un négociant, qui se repentirait d'avoir acheté une partie de vin à un prix supérieur au cours actuel du marché, chercherait à faire résilier son contrat, sous prétexte qu'un examen plus attentif de la marchandise lui a révélé une dose de plâtre excédant celle tolérée par la loi.

Les deux systèmes que nous venons de donner peuvent être critiqués.

Malgré les termes absolus de la loi, il est difficile de voir une mise hors du commerce radicale dans les prohibitions des vins plâtrés au delà de la proportion légale, comme on le prétend dans la première théorie que nous avons exposée. Le plâtre ne saurait, au delà de deux grammes par litre, constituer un vice de la marchandise, puisque, dans tous les cas, il est au pouvoir du négociant de le ramener à la dose légale par un coupage avec un vin non plâtré. Lorsque le commerçant a su par la déclaration de son vendeur, ou de toute autre manière, que le vin par lui acheté contenait un excès de plâtre, il ne saurait protester contre le marché, car il doit être présumé n'avoir acquis le vin que pour en faire par un coupage une boisson loyale et marchande de tous points conforme à la composition exigée par la loi. Mais si le vendeur n'a pas renseigné l'acheteur sur la présence du sulfate de potasse dans le vin, celui-ci pourra se plaindre, non pas en invoquant la théorie des vices cachés, mais le défaut d'une déclaration nécessaire pour la régularité du contrat, quelles que soient les doses artificiellement mises dans le vin.

Quant au deuxième système, malgré son apparence séduisante et son côté pratique évident, il nous paraît en contradiction formelle avec le texte même de la loi de 1891, qui fait une obligation au commerçant d'indiquer la teneur en plâtre du vin vendu, soit en mettant en gros caractères la mention « vin plâtré » sur les fûts ou récipients qui contiennent le liquide, soit sur « ses livres, factures, lettres de voiture, connaissements ». Il résulte de

cette disposition, que le consommateur d'un vin plâtré peut, en dehors de tout préjudice, demander la résiliation du marché lorsqu'on ne lui a pas indiqué le plâtrage du vin vendu.

La distinction faite dans le premier système entre l'acheteur commerçant et l'acheteur consommateur reste vraie dans ses grandes lignes, mais il faut bien entendre le sens de cette distinction, qui est la base de la troisième théorie à laquelle nous nous rallions.

Troisième système.

Le plâtrage met sans aucun doute le vin qui a subi cette manipulation hors du commerce, lorsqu'il dépasse la dose légale. La loi déclare, en effet : « Il est défendu de mettre en vente, de vendre ou de livrer des vins plâtrés contenant plus de deux grammes de sulfate de potasse ou de soude par litre ». Disposition qui indique, en termes formels, qu'au point de vue du législateur, il y a mise hors du commerce. Mais cette mise hors du commerce est absolue ou relative selon les cas : absolue, quand la vente a été conclue par un consommateur ; relative, quand le marché est intervenu au profit d'un négociant. Il est, en effet, certain que le négociant peut, au moyen d'un dédoubleage, ramener un vin surplâtré à la dose légale. Tandis que le consommateur éprouverait un trop réel préjudice à faire la même opération. Il suit de là qu'un excès de plâtre dans le vin rend toujours le consommateur recevable à réclamer la résiliation du marché, tandis que ce recours est fermé en principe au négociant acheteur, à moins qu'il n'établisse une fraude réelle de son vendeur, ou que le plâtre n'ait été mis dans des propor-

tions si fortes que plusieurs coupages seraient impuissants ou trop onéreux pour ramener le vin à la dose tolérée en plâtre ¹.

Tous ces systèmes qui, en théorie, soulèvent de nombreuses difficultés n'ont, on peut le dire en terminant, qu'une faible valeur au point de vue pratique.

MATIÈRES PROHIBÉES AUTRES QUE LE PLATRE

Aux termes de l'article 2 de la loi du 11 juillet 1891 : « Constitue la falsification de denrées alimentaires prévue et réprimée par la loi du 27 mars 1851 toute addition au vin, au vin de sucre ou de marc, au vin de raisins secs : 1° de matières colorantes quelconques ; 2° de produits tels que les acides sulfurique, nitrique, chlorhydrique, salicylique, borique et autres analogues ; 3° de chlorure de sodium au-dessus de 1 gramme par litre. »

Cette rédaction soulève une double critique : qu'entend le législateur par ces termes énigmatiques « ou autres analogues » placés à la fin du second alinéa de l'article précité ? S'agit-il de produits analogues ou d'acides analogues ? De quelle analogie peut-il, d'ailleurs, être question ? Est-ce d'une analogie chimique, ou bien d'une analogie hygiénique ? Faudra-t-il s'attacher à la ressemblance de composition des matières passées sous silence par la

¹ On peut argumenter dans le sens de notre théorie de la circulaire adressée par le garde des sceaux aux Procureurs généraux, relative aux vins plâtrés, en date du 25 mars 1891 : Aux termes des instructions ministérielles, les vins plâtrés au delà de deux grammes par litre ne tomberont sous le coup de la loi que lorsqu'ils seront livrés à la consommation ou qu'ils seront en circulation.

loi avec celles dont elle parle expressément ? ou à l'identité de leurs effets nuisibles pour la santé ?

Au premier point de vue, les experts se refuseront, dans la plupart des cas, à découvrir une analogie.

Au second, ils resteront partagés, les hygiénistes discutant encore les effets produits dans l'économie par un grand nombre de matières que peuvent contenir les vins. Il eût été plus logique de prohiber nettement un nombre limité d'acides, dont la nocuité est admise par tout le monde, en réservant, toutefois, la possibilité d'interdire par des règlements d'administration publique, l'emploi d'autres produits reconnus ultérieurement dangereux.

Faut-il dire, par exemple, que l'analogie doit conduire jusqu'à ranger l'acide tartrique parmi ceux dont l'emploi est interdit ?

En sera-t-il de même des acides carbonique et sulfureux qui sont, cependant, employés couramment dans la vinification ?

Ces produits, ne semblant pas tomber sous le coup de la loi, devront être étudiés dans la section ultérieure que nous consacrerons à l'addition au vin de produits non prohibés par la loi.

Si l'on rapproche ensuite la rédaction de l'article 2 de celle de l'article 3 relatif au plâtrage, on y découvre l'inconséquence de la loi, qui met formellement les vins plâtrés au-dessus de 2 grammes hors du commerce, sans trancher la question pour les matières énumérées ci-dessus.

Cette omission est d'autant plus inexcusable, que la plupart de ces produits sont, en général, plus nuisibles que le sulfate de potasse. Le législateur de 1891, ayant dans le texte que nous étudions, renvoyé l'interprète à la

loi de 1851 sur les falsifications de denrées alimentaires, c'est aux effets civils de cette loi pénale qu'il convient de se référer. Or, il est impossible d'établir pour chacune des matières dont parle l'article 2 de la loi de 1891 une règle uniforme, la sanction civile de la loi de 1851 variant suivant la nature et l'importance de la fraude. La solution de cette difficulté se ramènera à une question de fait. Le législateur n'ayant pas fixé de dose, exception faite pour le chlorure de sodium, les tribunaux devront faire vérifier par des experts chimistes le vin soupçonné de contenir une de ces matières prohibées ; et ce ne sera que dans les cas seulement où les conclusions de l'expertise indiqueront que le liquide ainsi altéré est nuisible à la santé des consommateurs, qu'apparaîtra le vice caché.

En pratique, la question se présentera dans trois hypothèses : d'abord lorsque le consommateur, ayant éprouvé les effets nuisibles du vin acheté, provoquera la résiliation du marché ; ensuite, quand le négociant, après prélèvement en cours de route par la régie d'un échantillon du liquide, se trouvant exposé à un procès correctionnel, se retournera contre le producteur pour se faire indemniser du préjudice qui lui est inféré. Enfin, lorsque le négociant, avant de livrer le vin à la consommation, a fait personnellement procéder à une analyse qui lui révélera la présence de la substance prohibée.

Il faut donc, pour qu'il y ait procès civil, l'établissement par le demandeur d'un préjudice qui lui est causé. Or, les tribunaux auront, dans l'appréciation de cet élément de fait, le devoir de tenir compte de deux ordres de considérations : 1° de la qualité du demandeur ; 2° de la nature du produit qui altère le vin litigieux.

Si le plaignant est un négociant, il n'y aura pour lui vice caché que lorsque la matière contenue dans le vin, se refusant à tout dédoublement, l'altérera d'une façon irrémédiable.

Il est établi, par exemple, que les acides salicylique et borique rentrent dans cette catégorie.

Mais s'il ne peut pas, pour les acides autres que ceux que nous venons de nommer, faire prononcer la résiliation du marché, il pourra demander des dommages-intérêts à son vendeur, s'il se voit dans l'obligation d'acheter, pour dédoubler le vin et le rendre loyal et marchand, un vin dont le mélange au liquide incriminé lui occasionnera une perte sensible, par exemple si le cours des vins, étant en hausse à ce moment, il a dû s'imposer un sacrifice pour faire l'opération précitée.

Si, au contraire, le demandeur est un consommateur, peu importe que la substance introduite frauduleusement dans le vin puisse être atténuée dans des proportions telles qu'elle n'aura plus d'effets nuisibles.

Les particuliers n'ont pas, en effet, les moyens de procéder à ces manipulations.

En conséquence, l'action en résiliation leur sera ouverte dans tous les cas.

Remarquons en passant, à l'appui de notre théorie, que les tribunaux, quand ils ordonnent la confiscation des produits falsifiés, peuvent décider qu'ils seront attribués aux établissements de bienfaisance, si la fraude ne les a pas rendus impropres à toute consommation, ou en ordonner la destruction s'ils sont nuisibles à la santé.

Cette observation démontre que la question de savoir si l'addition au vin d'une matière étrangère constitue ou

non un vice caché, c'est-à-dire une altération qui rend la boisson impropre à l'usage auquel on la destine, est avant tout une question de fait soumise à l'appréciation souveraine de la justice.

Si nous consultons maintenant la jurisprudence, nous ne trouverons pas sans doute dans ses décisions de théorie bien assise ; les arrêts sur la matière ne font pas connaître dans leurs considérants sur quels articles de loi ils s'appuient pour prononcer la résiliation des marchés, pour addition aux vins vendus de produits défendus par la loi. Ils se contentent, d'une façon très générale, de faire une obligation au vendeur de signaler à l'acheteur l'addition de ces substances ¹.

DU SALAGE

La loi du 11 juillet 1891 traite de falsification de denrées alimentaires toute addition au vin de chlorure de sodium au-dessus de 1 gramme par litre. Le salage des vins constitue un vice caché de la marchandise, parce qu'il ne se perçoit à la dégustation que lorsque l'addition de sel a eu lieu dans des proportions élevées.

M. le professeur Jeanjean, chimiste Montpelliérain, chargé par un arrêt interlocutoire de la Cour de Montpellier de rechercher si la dégustation permettait de reconnaître la présence de 1 gramme 60 de sel dans un litre de vin, répondit qu'il fallait au moins 3 grammes de sel par litre pour que la dégustation révélât le salage. Dans ces conditions, on peut dire aisément que la pré-

¹ V. Vallat ; Loi du 6 Avril 1897, sur les vins artificiels *op. Cit.*

sence du sel dans le vin constituera un vice caché, que pourra invoquer l'acheteur pour demander la résiliation du contrat. Mais pour triompher dans son action, il devra démontrer que la dose de chlorure de sodium introduite dans le vin est telle qu'elle peut avoir des effets nuisibles pour la santé.

Or, les tribunaux sont souverains en cette matière, car la loi du 11 juillet 1891, en déclarant falsifiés les vins de plus de 1 gramme de chlorure de sodium par litre, ne les a pas frappés d'une présomption de nocuité exclusive de la preuve contraire, et les a simplement soumis au régime de la loi du 27 mars 1831, qui distingue en matières nuisibles ou non nuisibles les produits dont elle réprime la falsification¹. En cette matière, l'avis du comité central d'hygiène publique, corroboré par l'opinion de M. le professeur Jeanjean, est que les vins salés sont parfaitement propres à la consommation, et cette théorie se trouve reproduite dans un arrêt de la Cour de Rouen qui constate « que contrairement à l'altération du vin par addition de sulfate de potasse, le mélange de chlorure de sodium au vin n'a pas pour effet de le rendre nuisible, et qu'il ne peut avoir pour résultat que de permettre le mouillage, d'augmenter la densité et peut-être de modifier la couleur du liquide sans altérer la substance². »

Pour compléter ces développements, il convient d'ajouter que les tribunaux devront tenir compte de la qualité du demandeur, le sel étant une matière qui, par des manipulations commerciales, peut être ramenée à la dose autorisée par la loi.

¹ Montpellier, 18 Février 1892.

² Rouen, 25 Juillet 1891.

Du reste, on ne voit pas trop pourquoi le législateur a fixé une dose pour le sel qui, comme nous l'avons vu, ne présente pas pour la santé publique d'inconvénients, alors qu'il s'est abstenu de prendre cette mesure pour les acides salicylique, borique, nitrique, etc., qui sont autrement dangereux. En outre, le législateur a fait preuve d'une grande légèreté en fixant *a priori* le maximum du salage à 1 gramme par litre. Or, on a rencontré depuis 1891 beaucoup de vins contenant d'une façon naturelle plus de 1 gramme de sel marin. C'est d'Algérie que sont venues les protestations contre la loi de 1891. Les vins algériens de certaines régions renferment en effet des proportions beaucoup plus considérables de sel que celles tolérées par le législateur. Une enquête faite dans les territoires situés sur les bords salés de l'Oranie : Misserghin, Bou-ya-cor, Quatre-Chemins, Saint-Cloud, la Sénia, par M. Bonjean, délégué du comité consultatif d'hygiène publique, a révélé dans quelques vins la présence de la proportion admise, mais a établi aussi que dans la plupart elle était doublée, triplée et même quintuplée.

On voit à quelles erreurs considérables aboutissent les chimistes officiels dans leurs luttes louables, sans doute, contre les falsificateurs. Leur méprise démontre qu'on ne saurait trop s'inquiéter des caprices de la nature avant d'indiquer pour les vins un type moyen de constitution.

C'était une observation qu'il convenait de mettre en lumière, dans l'intérêt des vins de notre région, où beaucoup de vignes sont plantées dans les sables qui bordent la côte méditerranéenne.

Du reste, on sait que, par une circulaire du mois de janvier 1898, la Direction générale des douanes a accordé aux vins d'Algérie, sur la demande du Ministère de l'Agriculture, une tolérance de 1 gramme 75 de chlorure de sodium par litre.

MOUILLAGE

L'addition d'eau pure au vin, bien qu'elle ne soit pas nuisible à la santé, constitue manifestement une falsification de ce liquide qui tombe sous le coup de la loi de 1851 : « Si le breuvage n'est pas malfaisant d'une manière actuelle et positive, dit le rapporteur de cette loi, il est nuisible d'une manière négative, en ce que le mélange dérobe à cette boisson une partie de l'effet réparateur que promettait son nom et son prix. »

En affaiblissant les propriétés hygiéniques du vin, l'addition d'eau constitue d'ailleurs une tromperie sur la quantité de la marchandise à l'aide d'un procédé tendant à en augmenter frauduleusement le volume. Aussi le mouillage a-t-il toujours été réprimé par les arrêts de la Cour de cassation ¹.

Si, au point de vue pénal, le mouillage est répréhensible, il n'est pas douteux qu'il ne constitue au point de vue civil un vice caché permettant d'obtenir la résiliation du contrat, et ce vice existe, que l'acheteur se soit contenté de déguster l'échantillon prélevé, ou qu'il ait, par mesure de précaution, fait procéder à une analyse.

¹ Cass. 28 Octobre 1814, 19 Février 1818, 1er Mai 1828, 12 Septembre 1846, 9 Octobre 1852, 5 Janvier. 2 Mars et 12 Juillet 1855.

Les chimistes œnologues sont unanimes à déclarer que la science n'est en possession d'aucun procédé pour déterminer le mouillage.

« S'agit-il, un échantillon quelconque étant apporté au laboratoire, sans indication de provenance, d'âge, de cépage, de destination, dit M. Magnier de la Source, dans son ouvrage sur les vins, de certifier qu'un vin est ou n'est pas mouillé, on peut répondre *a priori* que la question posée est à peu près insoluble et que si, d'aventure, un chimiste s'avise de vouloir y répondre, il se trompera cinq fois sur dix, c'est-à-dire autant de fois que s'il se prononçait au hasard, puisqu'il aurait, dans ce dernier cas, autant de chance de tomber sur la vérité que de passer à côté d'elle. »

Il faut rapprocher de cette opinion celle de M. Portes, qui, dans son traité de la vigne, formule ainsi son avis : « De toutes les questions auxquelles l'expert aura à répondre, la plus habituelle est celle du mouillage des vins, et justement c'est une des plus difficiles de toutes. »

Pour déterminer le mouillage, l'instruction officielle publiée par le comité des arts et manufactures, recommande : 1° de prendre le degré d'acidité du vin, à l'aide de l'eau de chaux ; 2° de fixer le degré alcoolique du vin en faisant la somme acide-alcool, c'est-à-dire en additionnant le degré alcoolique avec le degré d'acidité exprimé en acide sulfurique, on ne doit pas obtenir un nombre inférieur à 12.50, sans quoi le mouillage serait manifeste. Tout le monde s'accorde aujourd'hui à abandonner cette méthode, la règle alcool-acide se trouvant, quoique officielle, la plupart du temps en défaut. Il est

certain, à un second point de vue, qu'un marchand de vins quelconque n'aura jamais la naïveté de se laisser prendre à cette règle. Les fraudeurs sont trop habiles, à Paris et ailleurs, pour ignorer comment on peut augmenter l'acidité d'un vin. Théoriquement, la règle est donc inapplicable, car elle est impuissante à indiquer qu'un vin a été mouillé, puisque certaines années la vigne peut produire des vins qui ne donnent pas 12.50 comme somme alcool-acide. Pratiquement, la science des fraudeurs la rendrait au besoin inapplicable.

Il sera donc presque impossible à l'acheteur d'invoquer le mouillage comme vice caché, les expertises ne donnant ici aucun résultat. Il n'arriverait à faire sa preuve que s'il pouvait établir, grâce aux témoignages de personnes ayant assisté à l'opération, ou à l'aveu de son vendeur obtenu après coup, que le vin a subi une addition d'eau illicite.

Le mouillage à très faible dose n'altère point le vin et ne fait que diminuer son degré alcoolique ; il est, du reste, toléré, lors de la vinification, comme nous l'établirons ensuite.

Mise en grande quantité, l'eau détermine généralement l'éclosion des germes morbides de la tourne et de la pousse et de bien d'autres maladies.

Ce ne sera donc, le plus souvent, qu'en s'appuyant sur ces maladies, qui n'existaient qu'en germe au moment de la vente, que l'acheteur pourra demander la résolution du marché, car elles constituent des vices cachés.

Cependant, le mouillage, à très faible dose, constitue un procédé de vinification toléré, parce qu'il est quelquefois nécessaire, dans les régions chaudes, d'ajouter un

peu d'eau à la cuve pour que la fermentation puisse s'effectuer. Cette pratique était autrefois courante avant les ravages du phylloxéra. Gay-Lussac avait émis lui-même à la Chambre des pairs le vœu que le mouillage fût toléré pour les vignobles méridionaux. Aujourd'hui, cette pratique a perdu de son importance, soit en raison du grand nombre de vignes plantées dans les sables ou en terrains submersibles, soit à cause de la propagation de cépages très producteurs, par exemple, les Aramons et les Petits-Bouschet, dont les vins ne sont pas assez riches en matières saccharines pour empêcher la fermentation normale. Le promoteur lui-même de la loi du 14 août 1889, M. Griffe, a reconnu, en ces termes, le caractère licite de cette pratique : « Dans le Midi, lorsque par suite des chaleurs excessives ou du retard apporté dans la vendange, le raisin est beaucoup trop mûr, on ne pourrait pas faire du vin sans y ajouter une certaine quantité d'eau pour remplacer celle que la chaleur du soleil a enlevée. Ajouter de l'eau, quand il y a trop de sucre, et que le raisin, amené à fermentation, ferait, passez-moi l'expression, des confitures au lieu de vin, c'est employer un procédé de vinification excellent ¹ ».

Il ne convient pas, cependant, d'encourager cette opération, en raison des abus auxquels elle pourrait donner lieu. Il est à craindre que, sous prétexte de vinification, les viticulteurs n'essaient d'augmenter, avec un liquide qui ne coûte rien, la quantité d'un produit dont la valeur est élevée.

¹ Montpellier, 30 Octobre 1890. D. P. 91. 2 45.

Ce serait le cas, ici, d'appliquer aux auteurs de cette pratique les vers du bon La Fontaine :

Laissez-leur mettre un litre d'eau,
Ils en auront bientôt mis quatre.

Aussi les tribunaux veillent-ils soigneusement à ce que le mouillage à la cuve ne dégénère pas en un véritable élément de fraude.

D'après un arrêt de la Cour de Montpellier, en date du 20 mars 1891, « le mouillage ne saurait être considéré, dans aucun cas, comme un procédé licite de vinification ; lorsque l'addition d'eau est suivie d'une addition d'alcool, cette double manipulation doit, à plus forte raison, faire considérer le liquide ainsi travaillé comme un produit de fabrication, qu'on ne peut mettre en vente que pour ce qu'il est, c'est-à-dire comme une boisson fabriquée, et non comme du vin naturel ».

Cette doctrine se trouve exprimée d'une façon plus précise dans un arrêt de la même Cour, du 30 octobre 1890, ainsi libellé : « S'il est permis, dans certaines circonstances, soit d'alcooliser les vins trop faibles pour assurer leur conservation, soit de mouiller très modérément la vendange, quand elle est arrivée à un degré de maturité excessif et de nature à compromettre sa fermentation, ces opérations ne peuvent se pratiquer que dans les limites dont les tribunaux restent souverains appréciateurs, à condition d'être un procédé de vinification, non un véritable élément de fraude.

Dans tous les cas, si l'alternative des deux procédés peut être licite, il n'en est pas de même de leur emploi simultané sur le même vin, donnant lieu par addition

d'eau à une forte augmentation en volume, puis à un relèvement de degré par une forte addition d'alcool. Un liquide ainsi travaillé n'est plus du vin naturel, qui ne doit être que le produit de la fermentation du raisin frais. Cessant d'être vin naturel, il ne peut plus être expédié sous la dénomination de vin rouge de vendange ».

En résumé, le mouillage constitue par lui seul un vice caché, à moins qu'une addition d'eau modérée n'ait été faite à la cuve dans l'intérêt de la vinification, et non pas dans un but de fraude.

VINAGE

Le vinage est licite. En augmentant leur force alcoolique on permet aux vins de résister aux ferments nuisibles, et on assure leur conservation.

Mais cette opération n'est permise qu'à la condition d'être faite avec l'alcool provenant de la distillation d'une partie de la vendange.

Faite avec de l'alcool d'industrie, elle constituerait une falsification tombant sous le coup de l'article 7 de la loi du 14 août 1889, qui réprime comme telle « l'addition au vin, soit au moment de la fermentation, soit après, du produit de la fermentation ou de la distillation des figues, caroubes, fleurs de Mowra, clochettes, riz, orge et autres matières sucrées ».

Cette doctrine est corroborée par diverses déclarations officielles : M. le Directeur général des Contributions indirectes, répondant à M. Griffe, auteur de la loi du 14 août 1889, qui lui demandait si les vins expédiés par le propriétaire, qui a relevé la richesse alcoolique d'une

partie de sa récolte au moyen de spiritueux provenant de la distillation de l'autre partie, peuvent être admis à circuler dans les conditions ordinaires, déclarait en termes formels dans une lettre de janvier 1891 : « Je vous ai fait connaître verbalement que, dans l'état actuel de la législation, l'administration n'avait pas à intervenir dans les opérations du vinage, qui ont lieu au domicile du propriétaire avec des produits de sa récolte ».

De son côté, M. Griffé avait dit au Sénat, lors de la discussion de la loi qui porte son nom, que le vinage ne cessait pas d'être licite, et ces diverses opinions ont trouvé leur consécration définitive dans une note ainsi conçue, publiée en 1891 par l'administration des contributions indirectes : « La régie reconnaît au propriétaire, sous le régime actuel, le droit d'employer les eaux-de-vie provenant de la distillation d'une partie de sa récolte au relèvement du degré alcoolique de son vin, s'il le juge trop faible ».

Il résulte de tous ces documents qu'il ne saurait y avoir ici falsification du produit ainsi traité, et vendu sous le nom de vin, et cette observation nous conduit à décider que l'acheteur ne peut invoquer ici un vice caché pour se soustraire à ses obligations, la boisson qui lui est livrée ne contenant aucune matière étrangère à celles qui constituent légalement le vin, et, par voie de conséquence, l'acheteur ne pourrait pas davantage s'appuyer sur la jurisprudence que nous avons mentionnée plus haut pour faire résoudre son contrat, en s'appuyant sur ce fait que le vendeur ne lui aurait pas révélé le vinage auquel il a procédé.

Les solutions à donner seraient tout autres si le

vinage avait été effectué à l'aide d'alcool d'industrie, et notamment du produit de la fermentation de figues, caroubes, riz et autres matières sucrées. Le législateur de 1889 a formellement incriminé cette pratique comme falsification. Au point de vue civil, les juges seront appréciateurs souverains du point de savoir si la présence dans le vin d'alcools de cette provenance constitue un vice caché.

Les solutions, que nous avons adoptées sur les conséquences civiles du mouillage et du vinage, ne sont pas modifiées par la loi du 24 juillet 1894.

Cette loi a eu pour but unique d'étendre le délit de falsification par introduction frauduleuse d'eau dans le vin au cas où l'acheteur aurait été prévenu par le vendeur de l'opération du mouillage (art. 1^{er}).

Toutes les dispositions contenues dans l'article précédent s'appliqueront, ajoute l'article 2, lorsqu'il s'agira de vin additionné d'alcool. En employant cette formule, le législateur n'a pas voulu incriminer comme falsification l'addition d'alcool au vin, car la jurisprudence réprimait déjà cette pratique en vertu de la loi de 1855, et il a eu simplement pour but d'écarter, en matière d'alcoolisation, l'excuse dont les fraudeurs pouvaient se prévaloir pour leur défense : la connaissance de cette manipulation par l'acheteur. Le champ d'application de la loi pénale a été élargi, mais rien n'a été changé à la réglementation civile de l'alcoolisation et du mouillage.

MATIÈRES NON PROHIBÉES

SUCRAGE

Il peut arriver qu'une addition de sucre au moût de vendange soit nécessaire pour relever le degré alcoolique du vin. Cette opération est parfaitement licite et ne saurait constituer un vice caché du liquide, puisque non seulement elle est autorisée, mais encore favorisée par le dégrèvement des droits sur les sucres destinés à cet usage.

La jurisprudence antérieure à la loi du 14 août 1889 était, de tout point, en harmonie avec cette opinion : L'acheteur qui a ignoré le sucrage n'était pas fondé, disait-elle, à demander la résiliation de la vente, si des stipulations n'ont pas été échangées à cet égard entre les parties, et si le vendeur ne s'est rendu coupable d'aucune dissimulation frauduleuse¹.

Cette solution s'imposait surtout lorsque le sucrage était généralement employé dans la région où la vente avait été conclue. La promulgation de la loi du 14 août 1889 n'a pas eu pour effet de rendre l'opération du sucrage illicite.

« Cet usage, généralement adopté, dit la Cour de Bordeaux dans un arrêt du 14 février 1892, laisse aux vins lorsqu'ils sont convenablement traités, leur qualité loyale et marchande et même les améliore. »

Cette solution ne pouvait être douteuse en présence de la consultation émise par M. le Ministre des finances après

¹ Trib. Muret 14 Février 1886. Sous Toulouse 19 Mars, 1889. S. 90. 2. 61.

la promulgation de la loi du 14 août 1889. Le président de la Chambre de commerce de Tours lui ayant demandé si une addition de sucre à la cuve faisait perdre aux vins de vendange leur qualité de vins naturels, le ministre répondit en ces termes : « Les vins de première cuvée qui ont été soumis simplement au sucrage doivent continuer à être considérés comme vins de vendange. Doivent seuls être déclarés comme vins de sucre les produits de la fermentation des marcs de raisin frais avec addition de sucre et d'eau, produits qui ont été, du reste, spécialement dénommés dans l'article 2 de la loi en question. »

Ici encore, il est à peu près impossible de reconnaître un vin sucré d'un vin non sucré.

L'analyse est impuissante à déceler le sucrage, lorsque, après fermentation, tout le sucre s'est transformé en alcool. Mais si l'addition de sucre à la cuve était établie en fait et qu'il fût démontré que le producteur a procédé à ce sucrage dans des proportions anormales, bien que la théorie des vices cachés ne trouve pas dans cette hypothèse son application, l'acheteur, d'après la dernière jurisprudence, pourrait obtenir la résiliation du marché en prétendant que le vendeur l'a laissé dans l'ignorance de cette manipulation. Il semble résulter, en effet, de la définition légale du vin contenue dans l'article 1^{er} de la loi du 14 août 1889, que, le vin étant uniquement le produit de la fermentation des raisins frais, l'acquéreur d'une boisson qui porte ce nom a entendu acheter exclusivement un liquide ne contenant aucune matière étrangère à sa composition naturelle.

La loi Griffé fait donc au vendeur le devoir d'informer l'acheteur de toute addition quelconque faite soit à la ven-

dange, soit au vin, et c'est en s'appuyant sur l'inexécution de cette obligation que la Cour de Montpellier a pu résoudre un contrat pour défaut de déclaration d'une addition de sucre faite à la vendange au moment de la récolte².

ACIDE SULFUREUX

Nous ne pensons pas qu'on puisse faire grief au vendeur de ne pas avoir déclaré à son acheteur l'introduction dans le vin d'acide sulfureux.

« Quelquefois, dit M. Vallat¹, on trouve dans le vin, et surtout le vin blanc, de l'acide sulfureux, agent antiseptique par excellence, et que la pratique la plus ancienne comme la plus constante a de tout temps utilisé pour la conservation des fûts et des liquides et la décoloration des vins blancs. Cet acide sulfureux était, jusqu'à ces dernières années, produit par la combustion des mèches soufrées, et tend à être remplacé par l'acide sulfureux liquide, dont le dosage est plus facile² ».

L'acide sulfureux en excès, se reconnaissant à la dégustation, quelquefois même à l'odorat, ne saurait constituer un vice caché. En proportions normales et restreintes, bien que rien ne le décele au goût du consommateur, celui-ci ne pourrait demander la résiliation du marché parce qu'il ne présente aucun inconvénient pour la santé publique. Il ne pourrait même, à notre avis, demander la résolution du contrat en s'appuyant sur l'arrêt de la

¹ Montpellier 8 Août 1896, *Moniteur judiciaire du Midi* 6 Septembre.

² Vallat; *op. cit.*

Cour de Montpellier que nous venons de rapporter, le vin dans lequel se rencontrent des traces d'acide sulfureux ne perdant pas sa qualité de vin naturel et devant parfois être traité par ce produit pour enrayer le développement des germes morbides qu'il pourrait contenir.

ACIDE TARTRIQUE

On peut poser ici les mêmes principes que pour l'acide sulfureux. Bien qu'en général, l'acide tartrique soit introduit dans la cuve de vendange afin de donner plus d'éclat à la couleur du vin, son addition ne constitue ni une fraude punissable, ni un vice caché.

Quant à la jurisprudence précitée, elle ne peut être étendue à ce cas. L'acheteur ne peut se plaindre, en effet, d'une manipulation recommandée par les œnologues et d'un usage courant dans notre région viticole.

DES VINS DE LIE

On peut affirmer que les vins de lie sont des vins naturels, car ils ne contiennent aucune substance étrangère au produit de la fermentation des raisins frais. Ces vins sont obtenus en laissant reposer les lies de la récolte, de façon que les matières solides, se précipitant d'elles-mêmes, laissent libre le liquide auquel elles étaient mélangées. On le retire à l'aide d'un siphon et on le clarifie ensuite. On pratique aussi une seconde méthode qui consiste à pressurer les lies pour en extraire le liquide qu'elles contenaient encore. Grâce à des opérations de filtrages et de collages, on débarrasse ce vin de toutes les impuretés qui s'y trouvaient mélangées.

Le vin obtenu grâce à ces diverses manipulations est moins riche en couleur et en alcool que le vin ordinaire, mais il possède, néanmoins, les mêmes principes hygiéniques que le vin originel.

La théorie des vices cachés ne peut trouver son application ici, puisque l'acheteur, s'il a ignoré l'origine exacte de ce produit, a, par la dégustation et le pesage de l'échantillon, pu se rendre compte que ce vin était pauvre en couleur et d'une force alcoolique assez faible. Si les connaissances professionnelles du négociant-acheteur ne lui ont pas révélé la nature du liquide auquel il avait affaire, il ne pourra se plaindre d'un préjudice, le prix qu'il aura donné de la marchandise étant sûrement en harmonie avec ses qualités apparentes.

Il ne pourra invoquer davantage les principes qui régissent l'erreur sur la substance, parce que, d'une part, les vins de lie répondent de tous points à la définition légale du vin, et que, d'autre part, l'acheteur n'a pu être induit en erreur sur les qualités du liquide que la simple dégustation a dû lui permettre d'apprécier.

Les travaux préparatoires des lois du 5 mai 1855 et du 14 août 1887 viennent à l'appui de cette théorie. Il a été formellement déclaré, au cours de la discussion de la loi de 1855, devant le corps législatif « que si l'emploi d'eau passée sur les lies qui la colorent et l'acidulent » pouvait constituer une falsification, on ne saurait en dire autant des « vins de lies pressées ». M. Roulleaux-Dugage insista dans les termes suivants pour qu'on ne proscrivît pas cette pratique très répandue dans l'Hérault, où il est d'usage, « lorsque par suite de la vente des vins les foudres sont vides, de réunir les lies et de les presser pour en extraire le vin qui peut encore y être contenu ».

M. Cornudet, commissaire du Gouvernement, et M. Riché, rapporteur, adoptèrent le point de vue de M. Roulleaux-Dugage en reconnaissant que cette opération ne pouvait constituer le délit de falsification. La loi Griffe après la loi de 1855 a maintenu cette solution. C'est en vain que l'on prétendrait que la qualité du vin de lie est inférieure à celle du vin originel. L'objection n'a point d'importance. Un vin de submersion, par exemple, est certainement inférieur à un vin de Bordeaux de grande marque sans, pour cela, cesser d'être du vin. Il y a moins de différence du vin de lie au vin de submersion, que de ce dernier au produit d'un des grands crus du Bordelais.

M. Griffe, consulté sur la difficulté que nous examinons, n'a pas hésité à donner la dénomination de vin au vin de lie : « J'estime, dit-il, que le vin de lie est du vin. S'il était prouvé que ce vin a été additionné d'eau, il y aurait délit de mouillage, mais la loi de 1889 n'aurait pas à intervenir, s'il n'est pas prouvé qu'il y a eu addition d'eau, le produit est bien du vin selon les termes de la loi. On a le droit d'extraire des lies, jusqu'à la dernière goutte, toute la partie liquide et de la vendre comme vin, car, pour être du vin plus ou moins faible, ce n'en est pas moins du vin. »

MALADIES DES VINS

On s'est demandé si un vin malade, par exemple atteint de piqûre, de tourne, de casse, constitue un vin naturel répondant à la définition de la loi du 14 août 1889.

L'intérêt de la question est considérable au point de vue commercial. Si ce liquide malade ne peut répondre à

la définition légale du vin, il faudra, en quelque sorte, le placer hors du commerce, tandis que, dans l'opinion contraire, on doit pouvoir valablement le vendre comme vin. Dans le *Moniteur viticole*, M. Danguy a émis la consultation suivante : « J'ai été appelé à donner mon avis sur la valeur d'un liquide formant l'objet de transactions commerciales relativement importantes. A l'analyse, l'alcool, l'extrait, l'acidité, les cendres, le sucré, la crème de tartre, l'acide tartrique, etc., sont en proportions normales. La couleur est naturelle, quoique d'une teinte très sale ; d'autre part, les propriétés organoleptiques sont infectes, la saveur est celle de l'eau pourrie croupissante, l'odeur est plus défectueuse encore. Enfin, ce vin naturel résultant de la fermentation tumultueuse du jus de raisin a subi la fermentation putride au lieu de la fermentation acéteuse ou secondaire. Ce vin s'est pourri avant de se faire. Il est, par ce fait seul, devenu invendable et malsain. La chimie, cependant, ne relevant la présence d'aucune substance étrangère ajoutée dans un but quelconque, soit frauduleux, soit en vue de corriger la mauvaise nature de ce liquide, la chimie conclut fatalement à *vin naturel*.

Devant le laconisme un peu brutal des conclusions des honorables collègues, auxquels j'avais été joint en qualité d'arbitre, il fallait une réponse précise ; et, dans l'espèce, je n'ai eu aucun scrupule à déclarer les conclusions de la science tout à fait erronées. J'estime que le champ laissé à l'investigation scientifique doit être beaucoup plus large, et qu'elle est appelée à se prononcer d'une façon moins abstraite. Que la chimie dise, si elle veut, dans ses conclusions : *liquide naturel*, soit ! mais *vin naturel*, jamais ! »

Pourtant, c'est l'opinion contraire qui nous paraît devoir

triompher. Si un liquide ne présente pas les propriétés qui, normalement, sont celles du vin, il ne faut pas hésiter à dire qu'au point de vue légal, un vin malade est un vin naturel, puisqu'on ne peut lui imposer ni le nom *de vin de marc ou de sucre, ni celui de vin de raisins sècs* : « Observons, d'ailleurs, dit M. Desclozeaux, que, même au point de vue commercial, on doit pouvoir vendre valablement des vins malades, les affections du précieux liquide pouvant être souvent guéries, ou du moins atténuées suffisamment pour que la consommation du produit devienne possible, soit en nature, soit dans un coupage. En raison des progrès de la science œnologique, il serait aussi absurde aujourd'hui de mettre un vin hors du commerce parce qu'il est piqué ou tourné, que d'enterrer un homme parce qu'il est malade ». L'acheteur d'un vin malade ne peut donc s'appuyer sur la définition du vin telle qu'elle résulte de la loi Griffe, pour faire résoudre son contrat ; mais il faut se demander s'il ne pourrait pas atteindre ce but en invoquant la théorie des vices cachés. La question n'est pas susceptible d'une réponse absolue. La solution comporte des distinctions.

Tantôt, la maladie dont sera affecté le vin ne devra être envisagée que comme un risque incombant à l'acheteur ; tantôt, au contraire, elle sera constitutive d'un vice caché, donnant lieu à l'action en résolution contre le vendeur.

Il y aura risque d'une façon très générale, lorsque l'acheteur a pu ou dû connaître la maladie dont le liquide est infecté et, d'une façon plus particulière, lorsque, n'ayant pu avoir connaissance de la maladie du vin, celle-ci s'est développée après le contrat à raison de ger-

mes morbides qui s'y sont introduits postérieurement au marché.

Il convient, après avoir posé les principes, d'entrer dans les précisions : Pour savoir s'il y a vice caché, il faudra rechercher deux choses : 1° de quand date la maladie ; 2° a-t-elle pu être reconnue par l'acheteur au moment de l'agréage ? C'est, en effet, à cet instant précis que, dans les hypothèses les plus fréquentes, la propriété, et partant, les risques, passent sur la tête de l'acheteur.

Professionnellement, un négociant doit avoir les facultés sensorielles assez développées pour reconnaître à la simple dégustation les diverses maladies qui altèrent plus ou moins la saveur du vin au moment où on l'examine, et l'expérience suffisante pour pouvoir reconnaître un vin qui, suivant l'expression vulgaire, est susceptible de « tenir », d'un vin qui s'altérera à plus ou moins brève échéance. Si, malgré toute son attention, le négociant n'a pu découvrir la maladie qui s'est déclarée après coup, le principe est que celle-ci constitue un vice à sa charge.

Comment déterminer, en effet, le moment exact où le germe morbide s'est introduit dans le liquide ? Par quel procédé saurait-on si le vin contenait la maladie en puissance avant l'achat ? Voilà autant de questions presque impossibles à résoudre dans l'état actuel de la science œnologique. Seule la maladie connue sous le nom de *tourne* pourra donner lieu à une action en résiliation pour vice caché, parce qu'il est constant dans tous les cas que les germes de cette maladie remontent à l'époque de la vinification. L'acheteur, en dehors de cette hypothèse exceptionnelle, n'aura de recours contre son vendeur qu'à la condition de démontrer qu'entre la date du contrat et

celle de la livraison, le propriétaire n'a pas donné à sa récolte les soins d'un *bon père de famille*, c'est-à-dire d'un administrateur soigneux et diligent.

Ces principes étant posés, il convient de donner quelques détails sur les maladies dont les vins sont le plus ordinairement atteints.

I. — DE LA CASSE

Depuis que le vignoble est frappé par de nombreuses maladies cryptogamiques, les œnologues ont découvert une altération qu'on n'avait pas encore constatée. Il arrive parfois que la couleur du vin s'altère, que sa nuance se trouble de telle façon que le liquide devient tout à fait impropre à la vente. Cette maladie, connue sous le nom de *casse*, est « le résultat de l'oxydation d'une matière organique abondante dans les vins, provenant d'une récolte incomplètement mûre, peu riche en sucre, atteinte par les insectes, frappée par les parasites, les intempéries »¹.

On a parfois soutenu que cette maladie est originelle et qu'elle permet à l'acheteur de résilier le marché portant sur des vins qui en seraient atteints. Mais cette opinion est complètement erronée, parce qu'en admettant que la maladie soit originelle, le vice de la casse n'est point caché, car il est on ne peut plus aisé de s'assurer si un vin est atteint de la casse. Une exposition du liquide vingt-quatre heures à l'air suffit à déterminer le développement de cette maladie et à la faire apparaître aux yeux les moins expérimentés.

¹ Traité des vins par Paul Le Sourd.

II. — ACESCENCE, PIQUE OU AIGRISSEMENT

Par ces trois mots synonymes, on désigne une des plus fréquentes maladies des vins, dont le symptôme le plus caractéristique est l'odeur de vinaigre et le goût acide. Elle résulte de la transformation de l'alcool contenu dans le vin en acide acétique, sous l'action de l'air extérieur. On entrave ou on favorise le développement de cette maladie selon que l'on facilite ou que l'on met obstacle à l'accès de l'air dans les foudres. C'est le motif déterminant des ouillages. En général, l'*acescence* se développe dans les vins faibles. Pas plus que la casse, elle ne saurait constituer un vice caché, parce que cette altération ne se développe qu'après coup dans le vin et n'a pas, en général, de causes antérieures à la récolte.

Nous sommes ici en face d'un risque et non pas d'un vice caché. L'acheteur d'un vin faible ou, comme l'on dit vulgairement, d'un vin qui ne *tiendra pas*, doit prévoir cette éventualité, à raison de laquelle il n'aura sans doute donné qu'un moindre prix.

La seule ressource de l'acheteur, pour obtenir la résolution du marché, sera de plaider le défaut de soins du vendeur. Il alléguera que ce dernier s'est rendu coupable de quelque fraude ou de quelque négligence postérieurement au contrat. On sait, en effet, que le propriétaire, entre la vente et la livraison, doit apporter à la récolte logée dans son cellier les soins d'un bon père de famille. Il doit, par exemple, éviter de laisser le vinaigre qu'il a pu fabriquer dans le voisinage immédiat de ses foudres. Les ouillages ayant pour but d'éviter la maladie que nous

études, l'acheteur, s'ils n'ont pas été effectués, pourra-t-il s'en plaindre pour obtenir la résolution du marché ?

La question se résout par une distinction.

Le vendeur s'est-il chargé de procéder à cette opération, sa responsabilité se trouvera engagée, s'il est démontré qu'en négligeant de l'accomplir, il a provoqué le germe de la maladie.

Est-ce, au contraire, à l'acheteur qu'incombe le soin de pratiquer les ouillages, il ne pourra s'en prendre qu'à lui-même de ne pas avoir eu recours à cette mesure de précaution.

A plus forte raison l'établissement d'une fraude consommée par le vendeur permettrait à l'acheteur de demander la nullité du marché : Par exemple, si le vin a reçu une addition d'eau entre l'agréage et la livraison. Ces principes sont appliqués par la jurisprudence dans les contestations qui s'élèvent dans de pareilles hypothèses. La Cour de Montpellier, par arrêt du 8 août 1896¹, a décidé que la piqure constituait un risque à la charge de l'acheteur qui doit exécuter le marché dans les conditions stipulées, faute par lui de pouvoir établir un fait quelconque de négligence ou de fraude à la charge de son vendeur.

La fermentation subie par les vins d'Algérie pendant deux ou trois mois après le décuvage ne constitue pas un vice irrémédiable de nature à faire prononcer la nullité de la vente. L'acheteur peut, au moyen de soins, rendre la marchandise loyale et marchande et atténuer les effets de la fermentation acétique qui succède à la fermentation alcoolique².

¹ Montpellier, 8 août 1896. *Moniteur judiciaire du Midi*, n° du 6 décembre 1896.

² Dijon, 7 août 1894. *J. Trib. Com.* 1895, nos 132, 937, pag. 89.

III. — TOURNE.

Les règles que nous venons de poser ne peuvent s'appliquer à la tourne. Cette maladie, à la différence des deux précédentes, constitue un vice caché et non point un simple risque, parce qu'il est établi en œnologie qu'elle a toujours un germe soit antérieur à la vendange, soit concomittant à la vinification, germe que l'analyse elle-même est impuissante à révéler.

La tourne est caractérisée par la décoloration du vin, qui passe du rouge au violacé et prend un goût désagréable. Cette maladie se manifeste généralement dans les régions à vins faibles du midi de la France.

VINS ARTIFICIELS.

Par cette dénomination générale on entend dans le langage courant tout vin qui est produit autrement que par la fermentation des raisins frais. Cette définition engloberait dans son acception extensive les vins de raisins secs ainsi que les vins de marc et de sucre. Mais le législateur de 1897 semble ne pas avoir voulu donner à l'expression vins artificiels, une portée aussi étendue. Il résulte du texte de la loi du 6 avril 1897 qu'au point de vue légal les vins artificiels sont les vins produits autrement que par la fermentation des raisins frais ou secs. Nous étudierons dans un paragraphe spécial cette nouvelle catégorie de vins.

VINS DE RAISINS SECS.

La dénomination légale de ces vins en implique la définition. Nul n'ignore comment on fabrique le vin de raisins secs : c'est le produit de la fermentation des raisins desséchés auxquels on restitue l'eau que la dessiccation leur a fait perdre. Ce vin, par sa composition chimique, se rapproche très sensiblement du vin de raisins frais, dont il contient presque tous les éléments.

Pourquoi, dès lors, le législateur les a-t-il soumis à un régime d'exception? N'est-il pas évident que le vin de raisins secs n'est en somme qu'un produit identique au liquide, provenant de la fermentation de raisins frais, puisqu'on se borne, pour l'obtenir, à lui restituer l'eau enlevée par la dessiccation? Il y a pourtant une raison scientifique de soumettre le vin de raisins frais et le vin de raisins secs à une réglementation différente : c'est que la boisson résultant de la fermentation des raisins desséchés ne peut être naturellement que du vin blanc et ne devient du vin rouge que grâce à une coloration artificielle.

Il y avait, en outre, une raison économique militant en faveur de l'abrogation de la liberté absolue de fabriquer et de mettre en vente des vins de raisins secs sous la dénomination de vins sans autre qualification : c'était la protection du vignoble français, dont les produits avaient, dans le raisin sec, un concurrent redoutable qui faisait fléchir les cours des vins naturels au delà de toute limite raisonnable. Des protestations unanimes s'élevèrent des Chambres de Commerce et des Sociétés d'agriculture aux-

quelles une première satisfaction fut donnée par la loi du 14 août 1889, dont l'article 3 stipulait : « que le produit de la fermentation des raisins secs avec de l'eau ne pourra être expédié, vendu ou mis en vente que sous la dénomination de vin de raisins secs et qu'il en serait de même du mélange de ce produit, quelles qu'en fussent les proportions, avec du vin ».

L'article 4 exigeait de son côté que : « les fûts ou récipients contenant des vins de sucre ou des vins de raisins secs portent, en gros caractères, vins de sucre, de raisins secs. »

Des lois postérieures sont venues réglementer au point de vue fiscal l'imposition et la circulation des vins de raisins secs, mais n'ont rien changé aux articles 3 et 4 de la loi du 14 août 1889, qui seuls nous intéressent pour le moment.

Qu'arrivera-t-il donc si, au mépris des obligations légales, un commerçant a mis en vente soit du vin de raisins secs pur, soit un mélange de ce liquide avec du vin de raisins frais ?

Nous sommes d'avis que, dans la première hypothèse, l'acheteur qui aura été assez inexpérimenté pour ne pas reconnaître à la dégustation le vin de raisins secs qu'on lui propose, pourra, s'il vient à s'en rendre acquéreur, faire résoudre le marché non point pour vice caché, mais pour erreur sur la substance. Il se trouve dans la même situation que le négociant qui, après s'être adressé à un propriétaire des environs de Bordeaux pour acquérir des Sauternes, a pris livraison après dégustation et agréage d'un Aramon fait en blanc qui n'a du Sauterne que la couleur.

La loi n'a pas prononcé pour les vins de raisins secs la mise hors du commerce, comme elle l'a fait pour les vins de sucre et les vins de marc. Le vin de raisins secs ne contenant aucune matière nuisible à la santé, il n'était pas nécessaire d'en prohiber la fabrication, puisque ce vin n'est en somme qu'un liquide analogue au produit de la fermentation des raisins frais. Le raisin sec n'est, en somme, que du raisin frais moins l'eau évaporée pendant la dessiccation, de telle sorte qu'il suffit de la lui restituer pour se trouver presque dans les conditions de la vendange.

Pratiquement, on n'expédie jamais des vins de raisins secs purs, mais à l'état de mélange avec des raisins de vendange. Il faut donc se demander ce qui arrivera si un acheteur de vin de raisins frais vient à savoir qu'on lui a livré un vin de vendange contenant une plus ou moins grande proportion de vin de raisins secs. Y a-t-il erreur sur la substance, comme dans l'hypothèse que nous avons examinée précédemment, ou vice caché ?

La solution se ramène à une question de fait : Si le vin de raisins secs domine dans le mélange, de façon que l'acheteur aurait pu avec un peu d'attention reconnaître le goût douceâtre qui signale sa présence, il n'aurait été question que d'erreur sur la substance.

Si, au contraire, la proportion de vin de raisins frais est assez importante pour masquer le goût qui décèle le vin de raisins secs, lorsque celui-ci s'y trouve mélangé à une très forte dose, il y a uniquement vice caché. La raison juridique de cette décision provient de l'impossibilité où l'on se trouve de découvrir, à la dégustation et même à l'analyse, la présence d'un vin de raisins secs dans

un vin de vendange, autrement que par la mention que doivent, aux termes de la loi Griffe, porter les fûts qui contiennent le mélange. Aucune méthode scientifique ne peut, en effet, actuellement permettre de découvrir si un vin de raisins secs a servi à couper un vin de raisins frais.

Tout en reconnaissant la bonne volonté du législateur de 1889, il faut avouer qu'au double point de vue civil et pénal, sa loi restera lettre morte dans la plupart des cas tant que la chimie n'aura pas trouvé une méthode certaine permettant de découvrir la présence du vin de raisins secs dans un mélange.

Ce sont là les conclusions du Congrès international de chimie tenu à Paris en 1889 : « Dans l'état actuel de la science, il n'existe pas de procédé certain permettant d'affirmer la présence du vin de raisins secs. » Depuis cette époque, les chimistes ont cru parfois avoir découvert la méthode rêvée. M. Girard, directeur du laboratoire municipal de Paris, a cru un instant se trouver en possession d'un procédé infaillible dont on n'a pas tardé à reconnaître l'inefficacité.

En 1891, M. Jeanjean, professeur à l'Ecole de pharmacie de Montpellier, émit aussi la même prétention, mais il ne fit pas connaître son système ¹.

¹ L'Amérique n'est pas plus avancée à ce point de vue que l'Europe. M. José de Miquelerena, directeur de l'Office central d'analyses de la direction générale des douanes de Montevideo, écrivait récemment : « Je suis enchanté de voir corroborer les travaux de grand nombre de gens qui se dédient aux analyses des vins, et dont la plupart n'ont pu consciencieusement retrouver le vin de raisins secs. Moi-même je me trouve dans ce nombre. Il y a longtemps que, comme directeur du laboratoire de la douane, il m'était nécessaire de connaître cette addition frauduleuse. Eh bien, j'ai fait des mélanges de vin de raisins secs avec du vin pur, et c'est une honte pour moi, mais je ne puis pas conclure que, suivant les procédés connus, on arrive au but désiré ».

La preuve la plus frappante de l'insuffisance des méthodes scientifiques est due à l'auteur lui-même de la loi, M. Griffe qui, comme président du Conseil général de l'Hérault, a fait voter un prix destiné à récompenser l'inventeur d'un procédé certain pour déceler le raisin sec.

Pas plus que l'analyse chimique, l'art de la dégustation ne peut permettre de découvrir l'existence, dans un mélange, du vin de raisins secs.

Un procès porté, en 1891, devant le Tribunal de la Seine est venu mettre en lumière cette impossibilité : Un négociant s'était vu poursuivi devant le Tribunal correctionnel comme prévenu d'avoir mis en vente un coupage de vin de raisins frais avec du vin de raisins secs. L'accusé protestant de son innocence, le Tribunal, pour éclairer sa religion, résolut de recourir à une mesure d'instruction, comprenant à la fois une analyse chimique des vins saisis et incriminés et leur dégustation par des experts dégustateurs. Dans leur rapport, les experts chimistes déclarèrent : « que l'analyse chimique ne permet pas de caractériser le vin de raisins secs, soit pur, soit mélangé à du vin naturel. »

A leur tour, les experts dégustateurs conclurent en ces termes : « Les caractères organoleptiques du vin ne donnent pas d'indice de la présence du vin de raisins secs, ni d'autres matières étrangères. D'une manière générale, la dégustation ne peut permettre de reconnaître, d'une manière certaine, la présence du vin de raisins secs dans un coupage ».

VINS DE MARC ET VINS DE SUCRE

En vertu de l'article 1598 du Code civil, qui autorise le législateur à placer certaines choses hors du commerce, la loi du 6 avril 1897 a interdit, dans son article 3, la fabrication et la circulation, en vue de la vente, des vins de marc et des vins de sucre.

D'une façon générale, le vin de marc est la boisson obtenue par le lavage du marc de vendange, avec ou sans addition d'alcool et de matières sucrées.

La mise hors du commerce ne s'applique, d'une façon rigoureuse, qu'au produit de cette opération, effectuée à l'aide d'alcool ou de sucre.

Par vin de sucre, on entend le liquide provenant d'une nouvelle fermentation de la vendange, par l'addition d'eau et de sucre.

La fabrication et la circulation des vins de marc et des vins de sucre étant formellement interdites, l'acheteur d'un de ces vins, à l'état pur, pourra, dans n'importe quelles circonstances, demander la résolution de son contrat.

Le même acheteur éprouverait de sérieuses difficultés pour arriver à ce résultat, si un de ces vins, mis hors du commerce, avait été mélangé à du vin de raisins frais. Il est certain que les mélanges de ces produits avec des vins naturels ne peuvent mériter le nom de vin. C'est à tort que l'on prétendrait que les vins de marc et de sucre ont le droit de ne pas être différenciés du vin, parce qu'ils en contiennent tous les éléments. La couleur est un principe nutritif qui leur manque absolument, et l'eau qu'on

y ajoute n'est point celle donnée à la vigne par la terre et le soleil. C'est pour masquer ces défauts caractéristiques que les négociants procèdent à des coupages, dans l'intention de tromper l'acheteur et de s'enrichir à ses dépens. Pour ces diverses raisons, l'introduction du vin de marc ou de sucre, dans le vin originel, constitue, au point de vue civil, un vice caché permettant à l'acheteur qui l'aura reconnu de demander la résiliation du contrat. Remarquons, néanmoins, que cette voie ne lui sera ouverte que s'il peut établir le mélange dont il se plaint; ce qui ne sera pas toujours facile, parce que, pour reconnaître la présence d'un vin de sucre ou de marc dans un vin de vendange, les chimistes et les dégustateurs n'ont d'éléments certains que s'il s'y trouve en fortes proportions. Dans le cas contraire, ils arrivent rarement à trouver des indications utiles leur permettant de se prononcer formellement.

Il ne faut pourtant pas oublier qu'aux termes de la loi du 6 avril 1897, la fabrication chez les producteurs des piquettes de lavage de marc est exceptionnellement permise, en vue de la circulation et de la vente, à la double condition que la boisson, ainsi obtenue, ne contienne aucune addition de sucre ou d'alcool, et qu'elle ne soit pas livrée à ses acquéreurs dans des proportions qui excèdent les besoins de leur consommation familiale.

VINS ARTIFICIELS PROPREMENT DITS

« Il serait chimérique, disait M. Méline au Sénat, de chercher à en donner une définition parfaite, définition aussi insaisissable que l'industrie de ces vins ».

Exception faite pour les vins de liqueur et mousseux, ainsi que pour les vins de raisins secs, de marc et de sucre, la loi du 6 avril 1897 semble entendre, par là, tous les produits vendus sous le nom de vin et obtenus par la fermentation de fruits autres que les raisins secs, ou par celle des moûts concentrés ou non, préalablement stérilisés pour préparer la manipulation à laquelle on les soumettra ultérieurement.

Pendant ces dernières années, les fraudeurs se sont ingéniés à fabriquer des vins de toutes pièces, dans lesquels entraient toute espèce de matières, à l'exception du jus de raisin. La vente de ces boissons, fabriquées au moyen d'acides plus ou moins toxiques, destinés à produire un liquide limpide et brillant, irréprochable en apparence, était la source de bénéfices aussi considérables qu'illégitimes. Préparées à l'aide de matières colorantes et de produits tels que les acides sulfurique, nitrique, chlorhydrique, salicylique, borique et autres analogues, elles constituaient, sans doute, une falsification de denrées alimentaires tombant sous le coup de la loi du 11 juillet 1891, dont l'incrimination ne suffisait pourtant pas à arrêter le développement du commerce des vins artificiels. La loi du 6 avril 1897 s'est proposée d'arrêter l'extension de ce commerce, en soumettant de pareilles boissons au régime fiscal de l'alcool.

Tandis qu'elle mettait hors du commerce les vins de sucre et les vins de marc, elle n'interdisait pas la vente des vins artificiels, mais elle rendait le commerce de ces vins moins lucratif en augmentant dans des proportions considérables leur prix de revient. On doit reconnaître pourtant que leur mise hors du commerce eût été préfé-

nable, au point de vue de la santé publique, et même au point de vue fiscal.

Il est, en effet, très difficile d'en reconnaître la présence dans des vins naturels, les fraudeurs ayant souvent recours aux lumières d'un chimiste pour cacher aux investigations les plus expertes les produits de leur fabrication.

Le fraudeur n'est pas, en effet, assez naïf pour vendre tel quel un vin fabriqué de toutes pièces. Il ne le mettra en circulation qu'après l'avoir, au préalable, mélangé à une plus ou moins forte proportion de vin naturel.

Question de preuve mise à part, s'il est constant en fait que l'on se trouve en présence d'un mélange de vin de raisins frais avec un vin artificiel entièrement fabriqué, l'acheteur pourra certainement demander la résolution de son contrat, en s'appuyant sur la théorie des vices cachés.

Si, au contraire, le fraudeur, négligeant la précaution élémentaire du mélange, avait livré le produit de sa fabrication comme vin naturel, alors que la boisson vendue n'avait du vin que le nom, l'acheteur arriverait à un résultat identique, mais en se basant sur la théorie de l'erreur sur la substance.

III. DE L'OBLIGATION DE CONSERVER LA CHOSE JUSQU'À LA LIVRAISON.

Des soins à donner au Vin.

Bien que dès la signature du contrat les vins restent en cave aux risques et périls de l'acheteur, le vendeur n'est pas toujours exonéré de toute obligation à la suite d'une

perte ou d'une détérioration des vins. Il doit, conformément au droit commun, veiller à la conservation de la chose, en donnant au vin les soins d'un *bon père de famille*, jusqu'au moment de la retiraison. On désigne par cette expression un administrateur soigneux et diligent. D'une façon générale, les soins à donner au vin consistent plutôt dans l'obligation, de la part du vendeur, de s'abstenir de tout acte de nature à altérer la récolte de vin, que dans des faits précis et positifs. A l'acheteur seul appartient en principe le droit de faire subir aux vins les manipulations nécessaires à leur bonne conservation.

Il serait impossible d'énumérer tous les cas dans lesquels la responsabilité du vendeur se trouvera engagée. Posons en principe que la résiliation du marché, ou une action en dommages-intérêts, pourra être invoquée contre lui dans toutes les hypothèses où il ne se sera pas conformé strictement à son rôle d'administrateur soigneux et diligent.

Postérieurement au contrat, des maladies peuvent se déclarer dans le vin par suite de la négligence du vendeur, l'acheteur ne saurait alors supporter une pareille détérioration de la marchandise.

Mais, pour triompher dans son action, il devra toujours établir que la maladie dont le liquide se trouve atteint, provient exclusivement de la faute de son vendeur.

L'obligation du vendeur de donner aux vins les soins d'un bon père de famille nous entraîne dans trois sortes de considérations :

- 1° Tenue de la cave;
- 2° Ouillages;
- 3° Soutirages.

I. — TENUE DE LA CAVE.

Le vin est logé en-général dans des celliers ou caves, dont la tenue exerce sur lui, soit en bien, soit en mal, une influence si considérable qu'il est passé en proverbe : « que c'est la cave qui fait le vin ». Le vendeur aura ici un double écueil à éviter : L'humidité et la sécheresse.

L'humidité entraîne la moisissure, qui se dépose à la surface des murs, envahit la vaisselle vinaire, pullule avec rapidité sur tout l'outillage de la cave, infestant ainsi le matériel qui se trouve en contact avec le vin. C'est à elle qu'on doit attribuer les goûts de moisi que les vins contractent.

La sécheresse, au contraire, dessèche les futailles et fait transsuder le vin, ce qui augmente le consume. On devra alors éviter la réverbération du soleil, qui élève la température des caves.

En définitive, le vendeur devra veiller à ce que son cellier ne soit ni trop sec, ni trop humide.

Il devra également tenir éloignés des foudres les matières en fermentation, ainsi que les produits fermentés : Il engagerait gravement sa responsabilité s'il laissait, par exemple, un récipient contenant du vinaigre à proximité de la récolte. Bien souvent, cette précaution élémentaire n'est pas observée et le vinaigre et le vin sont pour ainsi dire côte à côte. Malgré les soins de la plus grande propreté et les précautions les plus minutieuses dans la manutention des vinaigres, il est impossible d'empêcher qu'il ne s'en répande quelques gouttes en dehors des récipients, et cela suffit pour permettre au ferment acétique de s'infiltrer dans les vins, qu'il ne tarde pas à aigrir.

II — OUILLAGES

Afin qu'aucune maladie ne se déclare dans le vin, on prend soin de tenir les foudres et futailles toujours pleins, et, à cet effet, on pratique l'*ouillage*. Cette opération consiste à combler le vide qui se forme dans les récipients, par suite de la diminution de volume que subit le vin nouveau. Il importe de chasser l'air qui remplace la quantité de liquide qui disparaît, par une introduction d'autre vin dans les foudres, de façon à éviter à la fois l'oxydation et les invasions mycodermiques, dont les germes flottent toujours dans l'air des celliers ou des caves.

La question se pose donc de savoir à qui incombera la perte provenant du déchet ou consume. Cette question, d'une assez grande importance, est souvent réglée par des conventions particulières au moment de l'achat.

Mais, dans le silence du contrat échangé entre les parties, il conviendra de s'en rapporter aux usages, qui veulent que le consume soit pour le compte du propriétaire jusqu'à la saint Martin (11 novembre) ; à cette époque, les foudres sont ouillés par les soins du propriétaire en présence de l'acheteur ou de son représentant, et à partir de ce moment le déchet est à sa charge.

Pour les vins achetés après la Saint-Martin, le plein des foudres est fait au moment de l'achat, et, dès cette opération, le consume reste au compte de l'acheteur.

En général, le commerce, dans les contrats passés avec les propriétaires, prévoit les conditions dans lesquelles l'ouillage doit être fait : Ainsi il est souvent stipulé que le consume sera toujours supporté par le vendeur, en

échange des intérêts que perd le négociant sur les acomptes versés.

En résumé, ce ne sera que dans le silence de la convention que les parties devront s'en rapporter aux usages que nous venons de constater.

III. — SOUTIRAGES

Le soutirage est une opération destinée à éliminer, du vin nouvellement fait, l'acide carbonique qu'il contient, et à l'éloigner de ses dépôts. Les mauvais ferments, en effet, qui se trouvent en général dans ces dépôts, risquent de remonter dans le vin et de se multiplier dès que la température s'élève dans les celliers. Le soutirage est donc une manipulation importante, qui devra être effectuée par celle des deux parties que désignera la convention.

Dans le cas où elle serait muette sur ce point, on s'en rapportera aux usages. Ces usages décident qu'après la vente de son vin décuvé, le propriétaire n'est plus tenu à aucun soutirage. Mais, comme la marchandise appartient à l'acheteur, ce dernier a le droit d'effectuer à ses frais ces opérations, s'il les juge nécessaires, le vendeur n'ayant pas qualité pour faire des mélanges de sa propre initiative.

CHAPITRE IV

Obligations de l'Acheteur.

Les deux principales obligations de l'acheteur sont celles de payer le prix, et de faire le retirement des vins vendus.

1° PAIEMENT DU PRIX ET GARANTIES DE PAIEMENT

L'article 1650 (C. civ.) dispose que la principale obligation de l'acheteur est de payer le prix aux jour et lieu réglés par la vente. Le prix peut être toujours payé en espèces métalliques ayant cours, ou en billets de la Banque de France, mais il est quelquefois stipulé que l'acheteur fournira des traites, ou émettra des effets de commerce à l'ordre de son vendeur. Une convention de cette espèce n'emporte pas, à moins de manifestation de volonté contraire, novation de la créance, elle est simplement destinée à rendre plus facile au vendeur l'obtention de son paiement par la négociation des divers effets qu'on lui a souscrits.

L'importance de cette observation apparaît au cas où des sûretés particulières auraient été fournies par l'acheteur. Ces garanties subsisteraient malgré l'émission des effets négociables, à moins que cette opération n'ait eu spécialement pour but d'éteindre la cause originaire de l'engagement de l'acheteur et les sûretés qui lui étaient

attachées. Si l'acheteur ne fournissait point les traites, comme il s'y était obligé, le vendeur pourrait immédiatement exiger le prix de la vente, alors même que des termes auraient été stipulés au profit de l'acquéreur. C'est ce qu'a jugé, notamment, la Cour de Montpellier¹, par arrêt du 13 novembre 1834, dans une espèce où l'acheteur devait, après avoir pris livraison de toute la partie de vin vendue, fournir à son vendeur des traites payables à deux mois de date. Les vins ayant été livrés et les traites n'ayant pas été fournies à l'époque fixée, le Tribunal de commerce avait condamné l'acheteur au paiement immédiat du prix de la vente. En appel, celui-ci demandait l'infirmité du jugement, pour ce motif que la vente ayant été faite à terme, on n'avait pas pu le condamner à en payer le prix avant l'expiration des délais convenus. Mais, malgré cette argumentation, la Cour rendit un arrêt confirmatif, dont le fondement juridique est d'une validité indiscutable : les traites promises étaient à la fois une garantie et une facilité de paiement ; l'acheteur ne les ayant pas remises devait être déclaré déchu du bénéfice du terme, et condamné au paiement immédiat.

Si des conditions de la vente, ou des circonstances du marché, ne résulte aucune réglementation particulière relativement au mode, à l'époque et au lieu de paiement, l'acheteur doit payer au lieu et dans le temps où doit se faire la délivrance (art. 1651 C. civ.). Tant que la livraison ne lui est pas faite, l'acheteur n'a pas à payer le prix, du moment que le vendeur ne lui offre pas la chose. Mais, si ce principe est certain dans l'hypothèse où la

¹ D. Rép., tom. XLIV, pag. 278.

livraison des marchandises doit être effectuée en une seule fois, le vendeur ne peut exiger aucune partie du prix, s'il ne livre pas toute la marchandise. Mais la question se complique et soulève une controverse, lorsque la délivrance doit avoir lieu par fractions. On se demande alors si l'acheteur est obligé de payer une partie proportionnelle du prix au moment de chaque livraison, ou si le prix entier n'est exigible qu'avec la dernière livraison. Il faut réserver, cependant, le cas où des conventions particulières, ou les usages reçus dans la région où le contrat a été conclu, donneraient à cette difficulté une solution que les parties devraient accepter en vertu des principes généraux.

Dans le silence des stipulations ou des usages, M. Guilhaud¹ propose de résoudre la question par une distinction : des livraisons successives doivent-elles avoir lieu dans un court délai ? le paiement du prix ne peut être exigé qu'après la dernière livraison, car on peut dire que c'est alors seulement que l'obligation de délivrance est remplie ; les livraisons, au contraire, ont-elles lieu à des intervalles éloignés, on doit présumer que les parties ont voulu que les paiements fussent proportionnels aux enlèvements de marchandises. Cette distinction nous paraît absolument erronée. En effet, parmi les garanties de paiement, que la loi réserve au vendeur, figure en première ligne, dans les ventes au comptant, le droit qu'il a de ne se dessaisir de la chose que si l'acheteur offre son paiement. Or, par ce seul fait que les parties ont entendu que les livraisons se feraient par fractions successives, elles ont certainement entendu aussi que les

¹ Guilhaud, tom. II, *op. cit.* n° 548,

paiements, concomitants à la délivrance, devaient se fractionner comme celle-ci. Rien n'autorise à supposer que le vendeur ait consenti à faire crédit à son acheteur. C'est ainsi, du reste, que la question est comprise dans le commerce, où il est de pratique constante de ne demander que la partie du prix afférente à la marchandise livrée ¹.

Dans les ventes de vins, l'acheteur ne doit les intérêts de son prix, que s'il en a été ainsi convenu lors de la vente, ou s'il a reçu sommation de payer, conformément aux règles édictées par l'article 1652 du Code civil. En cette matière il n'y a pas d'usages spéciaux, c'est le droit commun qui est applicable. En ce qui concerne les garanties de paiement, à défaut de conventions ou d'usages particuliers, c'est encore aux principes généraux qu'il faut se référer. Il importe, à cet effet, de distinguer si la vente a eu lieu au comptant, ou si elle a été consentie à crédit.

Dans certains vignobles, notamment dans le Bordelais, et spécialement pour les grands crus, le propriétaire fait crédit à ses acheteurs, crédit qui est quelquefois d'une année. Le vendeur en est alors réduit à l'exercice de l'action en résolution et du privilège de l'article 2102 paragraphe 4 du Code civil. L'exercice de ces deux garanties ne présente rien de particulier, à moins que l'acheteur ne soit commerçant et n'ait été déclaré en faillite après l'enlèvement ou la réception des vins vendus. C'est une situation particulière qui modifie les rapports des deux parties, et dont l'étude logique trouve sa place après l'examen complet de leurs engagements respectifs. Toutes réserves faites pour ce cas, il suffit de rappeler que l'exercice de l'action

¹ Levé, code de la vente commerciale, n° 402.

résolutoire est simplifié en notre matière par l'article 1657 du Code civil, aux termes duquel : « en matière de vente de denrées et effets mobiliers, la résolution de la vente aura lieu de plein droit et sans sommation au profit du vendeur après l'expiration du terme convenu pour le retraitement. »

Dans les ventes au comptant, et dans notre région méridionale les ventes se font toutes au comptant, le vendeur, en plus des deux garanties dont nous venons de parler, possède le droit de rétention et celui de revendiquer la marchandise, s'il en est volontairement dessaisi sans avoir reçu son paiement dans les conditions de l'article 2102 paragraphe 4 du Code civil.

Rappelons qu'aux ventes au comptant doivent être assimilées les ventes à terme, lorsque l'acheteur se trouve en état de faillite ou de déconfiture avant la retiraison.

Néanmoins le vendeur ne se contente pas généralement des garanties qui lui sont accordées par la loi, il en stipule de nouvelles ; et c'est une précaution qu'il ne manque pas de prendre en rédigeant l'acte écrit qui est destiné à constater les conditions du marché. Il stipule des paiements échelonnés, car l'acheteur se réservant toujours, dans notre région viticole, la latitude de ne prendre livraison que fin juin ou juillet, le vendeur ne pourrait pas attendre son paiement jusqu'à la retiraison.

L'acheteur paie au vendeur un premier acompte imputable sur le dernier vin à retirer ; cette somme, qui varie suivant les conventions des parties, garantit l'exécution du contrat. C'est au vendeur à stipuler un acompte d'une importance telle qu'il n'ait pas à souffrir d'une baisse possible des prix, en cas de résolution du marché par le

fait de l'acheteur. Si, en effet, pour une cause quelconque, le vendeur était obligé de demander la résiliation du contrat, à une époque où les cours auraient fléchi, les tribunaux lui alloueraient comme dommages la différence existant entre la valeur actuelle du vin et celle qu'il avait lors de la conclusion de l'affaire. Cette indemnité viendrait en déduction de la somme donnée en acompte que l'acheteur doit restituer.

A chaque retraitaison, l'acheteur verse au vendeur le montant des enlèvements qu'il effectue, car il possède le droit de faire les retraisais à son gré.

On voit comment ces conventions donnent toute sûreté au vendeur. Les acomptes versés, à des échéances déterminées, ne sont que le paiement fait d'avance des quantités de vins à retirer. A défaut du versement de ces acomptes, le vendeur conserve le droit de s'opposer à l'enlèvement du vin, ainsi que celui de ne pas laisser l'acheteur retirer une quantité de liquide plus considérable que celle qui est afférente au paiement partiel réalisé. En définitive, malgré les stipulations qui obligent l'acheteur à se libérer aux époques fixées par le contrat, celui-ci conserve le droit de retirer le vin vendu, soit avant, soit après les termes indiqués pour le paiement ; s'il anticipe les retraisais, il paiera tout le vin qu'il prendra, alors même que la valeur de cette quantité excéderait le montant de la première échéance à venir. Mais la différence serait imputable sur la seconde échéance. Si au contraire le vin compris dans la retraitaison effectuée avait une valeur inférieure à la somme que représente la prestation ultérieure que doit l'acheteur, celui-ci serait libéré au moment de l'échéance en acquittant l'excédant. Plus que les garanties légales,

des conventions contenant ce mode de règlement sont de nature à assurer le vendeur contre toute chance de perte, à raison de l'insolvabilité de son débiteur.

II. — RETIREMENT.

L'acheteur n'est tenu d'enlever que le vin qui coule limpide, les lies devant demeurer pour le compte du propriétaire.

Quand ni la convention ni les usages n'indiquent l'époque à laquelle l'acheteur doit prendre livraison des vins vendus, le retirement doit être immédiat, ou tout au moins le délai dans lequel il doit être fait ne doit pas excéder le temps moralement nécessaire pour y procéder.

Mais le plus souvent l'usage des lieux, ou la convention des parties, fixent le moment où l'acheteur doit prendre livraison. En général dans notre région, il est formellement convenu, lors de la vente, que les enlèvements peuvent se faire en plusieurs lots et à des époques variables, au gré de l'acheteur, mais que dans tous les cas ils devront être terminés fin juin ou juillet, c'est-à-dire à la veille de la récolte prochaine.

Dans le silence du traité, il ne faudrait pas hésiter à sous-entendre cette clause, car il est de toute nécessité que le vendeur ait la libre disposition de son matériel vinaire, à une époque où il lui est utile de le mettre en état pour y loger la récolte pendante.

Le refus de prendre livraison aux époques déterminées par le contrat, ou les usages des lieux, autorise le vendeur à demander la résolution de la vente, qui a lieu ici aux termes de l'article 1657 du Code civil de plein droit et

sans sommation. C'est là une exception notable au droit commun, qui exige en général l'intervention de la justice pour prononcer la résiliation des marchés, lorsque l'une des parties ne satisfait pas à ses engagements. On sait quels sont les motifs qui justifient ce texte : Les denrées sont soumises à des fluctuations notables et rapides, de telle sorte que le vendeur pourrait éprouver un préjudice considérable, s'il était obligé de subir les lenteurs d'une procédure avant de recouvrer la libre disposition de sa marchandise. Il arrivera rarement, dans le contrat que nous étudions, que l'acheteur ait intérêt à se prévaloir de ce droit de résolution abrégé. La question, après ce que nous venons de dire sur les usages locaux, ne se posera, en général, qu'à la veille de la récolte suivante, c'est-à-dire à une époque où les vins nouveaux allant envahir le marché, les négociants ne traitent les rares affaires qu'ils font encore qu'à des prix sensiblement inférieurs à la moyenne des cours de l'année. Dans ces conditions, le vendeur, ne pouvant retrouver le prix auquel il avait cédé sa cave, aimera mieux agir en exécution du marché, plutôt que d'en provoquer la résiliation, dût-il même louer des futailles pour loger sa nouvelle récolte. En réclamant le paiement du prix, il demandera le remboursement des avances qu'il a été obligé de faire, par suite du mauvais vouloir de l'acheteur à remplir ses obligations. Mais il ne pourra uniquement exiger que les dépenses nécessaires ou utiles dans lesquelles il a été engagé. Il ne pourrait se faire indemniser des dépenses excessives ; a-t-il, par exemple, acheté des foudres pour enfermer son vin nouveau, il ne nous paraît pas qu'il puisse de ce chef réclamer une indemnité, parce qu'il lui suffisait de louer de la

futaille, et d'en répéter le prix de location contre son acheteur.

Ce ne sera que dans des circonstances exceptionnelles que ce même vendeur préférera demander la résolution de son marché, par exemple, si la récolte à venir s'annonce comme très mauvaise en quantité et qualité, par suite de gelées générales, ou d'invasions cryptogamiques qui ont atteint la presque totalité du vignoble, amenant ainsi un relèvement des cours.

Pour obtenir la résiliation, il suffit que le vendeur démontre, s'il a été stipulé que l'enlèvement se ferait en plusieurs lots, ou par parties à des dates différentes, le non-retirement du premier lot, le marché, à moins de conventions contraires, devant être considéré comme un tout indivisible¹.

Il n'y aurait qu'une hypothèse exceptionnelle où le refus de prendre livraison n'entraînerait pas l'application de l'article 1657 : L'acheteur est dispensé de prendre livraison, lorsque des vins achetés à l'étranger se trouvent à leur entrée en France grevés de droit et amendes, à raison de la déclaration inexacte faite par l'expéditeur sur le degré d'alcool qu'ils contiennent.

Mais il faut encore pour cela que l'acheteur n'ait reçu du vendeur aucune indication, qui lui permette de faire les déclarations exigées par les Contributions indirectes.

¹ Bourges, 10 février 1844. D. P. 45. 4. 521.

Lyon-Caen et Renault, tom. III, n° 125.

CHAPITRE V

Conséquences de la faillite de l'Acheteur.

La mise en faillite, ou en liquidation judiciaire de l'acheteur, modifie la situation que nous venons de décrire. Les avantages, que le droit civil accorde au vendeur, à raison de sa double qualité de créancier et de débiteur, disparaissent, ou tout au moins se trouvent compromis, afin de maintenir autant que possible l'égalité qui doit régner entre les créanciers d'un commerçant en état de cessation de paiement. Des quatre garanties que la loi confère au vendeur : droit de rétention, privilège, action résolutoire et droit de revendication, ne subsistent que l'action résolutoire et le droit de rétention, dont la loi subordonne encore la recevabilité à des conditions exorbitantes du droit commun.

Trois situations successives sont à examiner¹ :

1^{re} hypothèse. — Le vendeur a livré les vins.

Aux termes de l'article 550 du Code de commerce, le privilège et le droit de revendication, établis par le paragraphe 4 de l'article 2102 du Code civil au profit du vendeur d'effets mobiliers, ne peuvent être exercés contre la

¹ V. Lyon-Caen et Renault ; Précis de droit commercial, tom. II, n° 3017. Delamarre et Lepoitevin, tom. VI, n° 196.

faillite. Cette disposition a pour but d'éteindre les prérogatives, que le vendeur conserverait encore en dehors du droit de rétention, dont il s'est volontairement dépouillé, à savoir le privilège que la loi abolit formellement et la faculté de rentrer en possession des objets livrés ; car il est aujourd'hui universellement reconnu que le droit de revendication, dont parle le paragraphe 4 de l'article 2102, est la sanction du droit de rétention. Enfin, la résolution avec dommages-intérêts des articles 1184 et 1654 du Code civil ne peut plus être exercée.

Pour cette dernière sûreté, le texte de l'article 550 ne contient pas de décisions formelles, mais il est admis, par un argument *a fortiori* très probant, que si le privilège du vendeur disparaît, il doit en être de même de l'action résolutoire, plus dangereuse que le privilège, parce que celui-ci peut être primé par d'autres privilèges plus favorables, tandis que le droit de résolution assure son titulaire contre toute concurrence. Dans ce cas, toutes les sûretés que le droit civil accorde au vendeur sont éteintes d'une façon complète, et celui-ci ne peut produire à la faillite que comme créancier chirographaire.

II^e hypothèse. — Les vins au jour de la déclaration de faillite sont en cours de route.

Dans cette situation, l'article 576 du Code de commerce autorise, sous le nom d'action en revendication, l'exercice par le vendeur de son action résolutoire. Ici le vendeur est plus favorablement traité, que dans le cas où les vins sont parvenus dans les magasins de l'acheteur, où ils augmentent aux yeux du public le crédit de leur propriétaire. Toutefois, le Code de commerce ne renvoie pas

purement et simplement à l'application du droit commun. L'exercice de la revendication ou résolution est subordonné à des conditions particulières : en premier lieu, elle ne peut triompher à l'encontre des tiers, quand les vins ont pu être revendus sans fraude, le vendeur ayant commis l'imprudence d'adresser à son acheteur les factures ou lettres de voiture et connaissements revêtus de sa signature. Enfin et surtout, le vendeur n'obtiendra la résolution qu'à la condition de rembourser les acomptes déjà perçus, ainsi que toutes autres avances faites par l'acheteur pour frais, voiture, commission, assurances, etc., ou de payer les sommes qui seraient dues pour ces mêmes causes.

Il est quelquefois délicat de distinguer la première hypothèse de celle que nous examinons. La ligne de démarcation entre le cas où les vins sont parvenus dans les magasins de l'acheteur et celui où ils sont en cours de route n'est pas toujours parfaitement établie, en sorte que des difficultés s'élèvent souvent sur le point de savoir s'il y a eu livraison au failli, ou si les vins sont encore en transit. On s'accorde à reconnaître, en jurisprudence comme en doctrine, qu'en déniaut au vendeur l'action en revendication, lorsque les marchandises sont arrivées dans les magasins de l'acheteur, la loi n'a pas entendu par cette expression viser uniquement les locaux où les vins sont susceptibles d'être enfermés, mais qu'elle a encore privé le vendeur de sa garantie, quand l'acheteur est devenu possesseur ostensible de ces vins.

Les ayant eus personnellement à sa disposition, il a pu s'en servir pour augmenter son crédit, et il est juste alors de sacrifier le vendeur aux intérêts supérieurs de la masse des créanciers.

Mais quand pourra-t-on dire en fait que les vins sortis de la cave du producteur ont été mis à la disposition directe du destinataire ?

Il peut se faire que l'expédition ait eu lieu par les soins du vendeur, ou par ceux de l'acheteur.

Au premier cas, alors même que les vins se trouveraient en gare pour être envoyés à l'acheteur, le droit de revendication subsisterait. La gare constitue un lieu d'attente et de transit, dans lequel la marchandise est réputée en cours de route, et ne peut pas être considérée comme entrepôt public, dock ou magasin général, qui doivent être assimilés à un magasin de l'acheteur, dans le sens de l'article 576 du Code de commerce ¹.

Les mêmes principes s'appliqueraient dans le cas où l'enlèvement aurait émané de l'acheteur ; le vendeur des vins non payés pourrait les revendiquer contre la faillite de l'acheteur, quoique la tradition réelle en ait été faite, tant qu'ils ne sont pas arrivés dans les chais de l'acheteur.

Pour que la résolution ne puisse être exercée, il faudrait que le chargement et l'expédition, faits par les soins de l'acheteur ou de son préposé, impliquent une prise de possession, constitutive de l'entrée en magasin, prescrite par l'article 576, c'est-à-dire dans un local dont le failli ait la personnelle et libre disposition.

L'expédition de vins par un préposé de l'acheteur, et dans les futailles lui appartenant, ne met pas obstacle à l'action en revendication du vendeur contre la faillite de cet acheteur, ces circonstances ne pouvant suppléer, ni équivaloir à la tradition des vins dans les magasins du

¹ Aix, 4 mai 1869. D. P. 70, 2. 133.

Limoges, 24 mars 1870. D. P. 70, 2. 133.

failli. Il en serait ainsi, alors même que les vins seraient arrivés en gare de destination, où le vendeur pourrait les revendiquer¹.

L'action en revendication serait, *a fortiori*, recevable en cas de faillite de l'acheteur, si le vendeur a fait procéder au chargement, pour le compte de son acquéreur, sur un navire n'appartenant pas à ce dernier, parce qu'on ne peut pas dire, en pareille circonstance, que la tradition des vins vendus ait été effectuée dans les magasins du failli, ou de ceux du commissionnaire chargé de les vendre pour son compte. Cette solution reste certaine, bien qu'une revente ait été faite par l'acheteur à un tiers, si cette nouvelle affaire n'a pas été traitée sur facture, connaissance ou lettre de voiture signée de l'expéditeur.

A ces diverses espèces, il faut assimiler, comme étant possibles de revendication, les vins remis à un camionneur pour être transportés de la gare de destination dans le chai de l'acheteur, lieu de sa destination définitive, lorsque le camionneur n'est ni le préposé de l'acheteur, ni le locateur, pour le compte de celui-ci, de l'entrepôt où les vins provisoirement déposés ont été saisis. Le droit de résolution existerait toujours dans les mêmes conditions, lorsque l'acheteur a réexpédié à un sous-acquéreur les vins qui lui avaient été adressés en gare sans les retirer, mais après en avoir payé le transport, et fait décharger les acquits à caution. On peut, en effet, considérer que, l'acheteur n'ayant pas pris effectivement possession desdites marchandises, celles-ci n'ont pu servir à augmenter son crédit².

¹ Montpellier, 7 février 1874. req. 29 novembre 1875. D. P. 78. 1. 17.

² Orléans, 24 mai 1859. D. P. 59. 2. 100.

Bezançon, 16 mars 1860. D. P. 61. 2. 81.

Un arrêt réserve encore le droit de revendication au vendeur, dans les ventes subordonnées à l'agrément de l'acheteur, qui ne sont parfaites qu'après l'agréage du vin. Mais ce droit n'est pas ici l'exercice de l'action résolutoire réservé par l'article 576 du Code de commerce; c'est purement et simplement la revendication du droit de propriété qui n'a pas été transféré, parce que le contrat n'a pas été lié d'une façon définitive. Aussi, ce droit de revendication est-il possible, bien que les marchandises soient entrées dans les magasins de l'acheteur, qui ne peut alors être considéré comme un dépositaire¹.

Les mêmes principes sont applicables quand le destinataire n'est pas l'acheteur des vins, mais seulement le commissionnaire chargé de les revendre. La revendication doit être accueillie tant que les vins qui voyagent n'ont pas été introduits dans les magasins de ce commissionnaire. Un arrêt ancien, mais curieux, fait application de ces idées dans une espèce où le vendeur avait livré les vins à un commissionnaire de roulage désigné par l'acheteur, expédiés par ce commissionnaire à un autre commissionnaire de transport et par ce dernier à une maison d'une autre place indiquée par l'acheteur. Celui-ci étant tombé en faillite pendant que les vins effectuaient ce dernier trajet, la Cour de Rouen admit la revendication du vendeur pour ce motif que l'acheteur n'avait pas pris possession des marchandises, ni son mandataire chargé de les vendre².

Alors même que les vins seraient arrivés dans les

¹ Bordeaux, 2 novembre 1886. D. P. 87. 2. 15.

² Rouen, 15 mars 1882. Req. 6 novembre 1823. D. Rep., tom. XXIV, pag. 393. n° 1256.

magasins du commissionnaire habituellement chargé par l'acheteur de les revendre, on s'opposerait vainement à la revendication, s'il est constant en fait que ce commissionnaire les a reçus non pour les revendre, mais pour les réexpédier au destinataire ¹.

En sens contraire, des vins vendus et expédiés ne seraient plus susceptibles d'être revendiqués par le vendeur non payé en cas de faillite de l'acheteur, si celui-ci les a déposés dans le lieu qu'il a choisi pour en prendre une possession apparente et réelle, même s'ils ne sont pas arrivés à une destination définitive : Par exemple, un négociant qui aurait chargé une récolte achetée sur un navire lui appartenant, ne pourrait voir, malgré sa faillite, la vente par lui conclue frappée de résolution.

D'une façon plus spéciale, l'action en revendication serait irrecevable lorsque les vins achetés ont été déposés dans le lieu indiqué comme celui de destination sur les titres de mouvement ²; ou lorsque l'acheteur les a volontairement laissés à l'entrepôt réel des douanes, en attendant l'occasion de les revendre.

Il en serait encore de même lorsque la prise de possession a été effectuée non point par l'acheteur lui-même, mais par un créancier à qui ce dernier les aurait donnés en gage avant leur arrivée. Ici, en effet, le créancier possède à la fois pour son compte et pour celui de l'acheteur, malgré la nullité du contrat de nantissement qui proviendrait de ce fait que la constitution de gage serait postérieure à la faillite du débiteur.

Si les vins étaient entrés dans les chais du failli, le

¹ Poitiers, 19 février 1877. D. P. 77. 2. 109.

² Rennes, 20 février 1862. D. P. 63. 2. 47.

vendeur ne saurait prétendre, pour triompher dans son action résolutoire, que ces magasins sont érigés en entrepôts fictifs, la prise de possession par l'acquéreur étant un fait indéniable.

On appliquerait distributivement les principes que nous venons de développer lorsque les vins provenant des premières retiraisons seront seuls entrés dans les magasins du failli. Pour ceux retirés, mais en cours de route au moment de la mise en faillite de l'acheteur, la revendication sera permise.

III^e Hypothèse. — Reste à examiner un troisième cas prévu par l'article 577 : Celui où les vins sont encore en la possession du vendeur lorsque la faillite est déclarée.

Le vendeur bénéficie alors du droit de rétention.

Si le marché est avantageux pour la masse, l'article 578 du Code de commerce permet au syndic d'en demander l'exécution en offrant le paiement du prix total. Le droit de rétention conféré au vendeur par l'article 577 et le droit accordé au syndic d'obtenir l'exécution de la vente impliquent pour le vendeur la faculté d'obtenir la résolution du contrat si, par suite du jeu des cours, l'affaire étant devenue défavorable pour la masse, le syndic ne prenait pas l'initiative d'accomplir les obligations de l'acheteur.

L'une des questions les plus graves, à laquelle donne naissance le droit reconnu par la jurisprudence et les auteurs au vendeur qui a vu son marché abandonné par le syndic, est celle de savoir s'il peut joindre à son action résolutoire une demande de dommages-intérêts. Cette difficulté se posera la plupart du temps en pratique,

puisque le syndic ne se prévaudra pas de la faculté de l'article 578 lorsque les cours auront baissé. Permettre au vendeur d'obtenir simplement la résiliation du marché, c'est le constituer en perte, puisqu'il ne pourra trouver le placement de ces vins qu'à des conditions plus désavantageuses. La loi civile lui permettrait de réclamer des dommages-intérêts (art. 1184 C. civ.). Mais une jurisprudence aujourd'hui fermement établie s'est prononcée en sens contraire¹. Dans son opinion, la faillite constitue un état particulier dont les règles, indépendantes de celles du droit commun, sont destinées à établir une égalité de traitement entre les divers créanciers du failli, lorsque la loi accorde à l'un d'eux un avantage particulier ; c'est une dérogation aux principes propres à la faillite auxquels on doit revenir dans le cas de silence des textes. Or, si le législateur accorde au vendeur, créancier du failli, un droit de rétention et un droit de résolution dans le cas où il est encore nanti de ses vins, elle ne statue pas sur la possibilité d'ajouter au droit de résolution des dommages-intérêts.

Nous nous bornons à constater dans ces simples explications la situation particulière que cette jurisprudence fait au vendeur d'une récolte de vin, quand son acheteur a été déclaré en faillite et quand les cours ont baissé. Mais nous faisons toutes nos réserves sur le bien fondé des arrêts qui acceptent cette solution, car on ne comprend pas pourquoi le syndic peut, au nom de l'acheteur, résilier ou exécuter le marché à sa guise, tandis que le vendeur est réduit au droit de résolution sans dommages-intérêts ;

¹ Civ. Cass., 16 février 1887, D. P. 87. 1. 201.

une pareille décision crée une inégalité injustifiable entre les deux parties contractantes, qui devraient pourtant être soumises au même traitement.

L'examen de ces trois hypothèses nous conduit à constater que dans le contrat de vente de vins avec son mécanisme d'acomptes à valoir sur les dernières retiraisons et de paiements effectués d'avance à des dates fixes ou accompagnant chaque enlèvement, les règles que nous venons de développer auront une importance plus théorique que pratique.

Dans presque tous les achats à la propriété, le récoltant exige un sérieux acompte qui le mettra à l'abri des dangers d'une résolution imposée par la faillite de son acheteur. Qu'arrivera-t-il en effet, si l'acheteur est en état de cessation de paiements? Le syndic nommé à sa faillite aura toujours intérêt à user de la faculté de l'article 578 en exécutant le marché et en payant le solde du prix encore dû au vendeur; ce dernier, exerçant le droit de rétention que lui reconnaît l'article 577, restera toujours dans l'expectative et conservera à la fois les vins et les sommes reçues en acompte, en sorte que le syndic devra parfaire les obligations de l'acheteur pour ne pas perdre la partie du prix acquittée d'avance au moment de la conclusion du marché. Cet acompte ne serait abandonné par le syndic que lorsque, une forte baisse des cours étant survenue entre la conclusion de l'affaire et la faillite de l'acheteur, il serait préférable, dans l'intérêt de la masse, de ne pas exécuter le marché, les vins ne pouvant, dans ce cas, être revendus qu'à perte.

CHAPITRE VI

Location de Futailles ¹.

Sur le contrat de la vente des vins viennent se greffer quelquefois des conventions accessoires dont les plus importantes ont trait à la location de futailles, au transport des vins vendus, au courtage et à la vente à la commission.

Le contrat de location de futailles est surtout usité dans le commerce des vins, où il a pris une extension considérable après les ravages désastreux du phylloxéra, qui avaient fait aux négociants une obligation d'aller chercher le vin nécessaire à notre consommation en Espagne, en Italie et en Grèce, pays dont les vignobles n'avaient pas été encore contaminés.

Pour faire rentrer ces vins en France, il était nécessaire d'employer des futailles, que l'on ne trouvait pas sur les lieux de production et que le négociant était forcé d'y amener. On conçoit, sans peine, que ces achats à l'étranger, se chiffrant souvent par des milliers d'hectolitres, auraient occasionné des frais trop considérables au négociant s'il avait été dans la nécessité d'acheter tous les récipients indispensables pour le transport de ces vins.

C'est pour ce motif qu'une industrie particulière, la location de futailles a pris naissance dans le commerce, et a bientôt acquis un développement considérable.

¹ V. Valéry ; Du louage des meubles et spécialement du louage des sacs, futailles et autres récipients ou emballages (Paris, 1895).

Des usages du commerce la pratique de la location de futailles s'est étendue aux habitudes de la propriété, par suite de la reconstitution du vignoble national par les plants américains et à raison de la diminution des achats de vins à l'étranger. La location de futailles est aujourd'hui d'un emploi aussi fréquent chez le propriétaire que chez le négociant. Le viticulteur a intérêt, dans deux cas, à louer de la futaille plutôt que d'augmenter le nombre de ses foudres : lorsqu'il aura une récolte qui dépasse ses prévisions, il recourra à ce procédé pour loger ses excédents au lieu d'acheter un matériel toujours coûteux, qui pourrait rester sans emploi au moment des récoltes suivantes.

Dans les années de mévente, la location de futailles lui permet de loger son ancienne récolte et de faire servir ses propres récipients à loger le vin nouveau, de façon à pouvoir attendre le relèvement des cours.

Telle est l'importance économique du contrat que nous étudions ; mais, au point de vue juridique, il soulève de nombreuses difficultés dont on peut résumer les solutions en examinant les principes auxquels il obéit, soit dans les rapports du bailleur avec le preneur, soit surtout dans les rapports des parties avec les tiers.

En ce qui concerne le premier point, une règle d'interprétation très importante domine notre matière :

C'est qu'en principe le louage des meubles obéit aux mêmes règles que celui des immeubles. Il résulte de cette idée, contrairement à l'opinion dominante, que les articles 1715 et 1716 du Code civil doivent être appliqués au contrat de location de futailles en ce qui concerne la preuve. Nous ne pouvons entrer ici dans les détails de la contro-

verse à laquelle donne lieu la question de la portée de ces articles. L'opinion courante est qu'établissant des règles exceptionnelles, les textes précités doivent être restreints à l'hypothèse qu'ils prévoient, c'est-à-dire au louage d'immeubles. Mais comme la pensée du législateur paraît être de vouloir établir, dans la section relative au louage de choses, des règles communes à toutes les locations quels qu'en soient leurs objets, les dispositions des articles 1715 et 1716 nous paraissent devoir être étendues au louage de meubles en général et spécialement au contrat qui nous occupe.

Quant aux obligations qu'il fait naître pour les parties, on peut les résumer en ces termes : Le locateur doit mettre les futailles louées à la disposition du preneur et le garantir contre toute éviction et contre les conséquences des défauts cachés qui pourraient les affecter. Les obligations du preneur sont en principe d'user des fûts loués en bon père de famille et suivant la destination qui leur a été donnée par le bail. Des futailles, louées pour aider à loger une récolte de vin, ne sauraient être employées à contenir du vinaigre ou des huiles ; un pareil fait constituerait un abus de jouissance qui autoriserait le locateur à provoquer la résiliation du bail avec dommages-intérêts. Il ne faudrait pas cependant assimiler à un abus de jouissance la sous-location des tonneaux, du moins lorsque le contrat de location a été consenti à un négociant pour faire voyager des vins, car il serait absurde d'exiger une nouvelle mise en futailles chaque fois qu'ils sont l'objet d'une transaction. On peut remarquer, dans l'hypothèse d'une sous-location, que le locateur principal a une action directe contre le sous-locataire en paiement du prix

de la sous-location aux termes de l'article 1753 du Code civil. Mais ce dernier peut opposer à la demande dirigée contre lui les paiements qu'il a déjà effectués au preneur primitif soit pour loyers échus, soit pour loyers à échoir dans le cas où il les aurait acquittés d'avance, en vertu d'une clause de la sous-location ou d'après les usages locaux.

En cours de bail, le preneur doit se libérer aux échéances convenues du prix du loyer mis à sa charge. A l'expiration du contrat, le preneur doit restituer les futailles louées, dans l'état où elles se trouvent, les risques de perte ou de détérioration incombant à leur propriétaire. Il n'en serait autrement que si le locateur démontrait la faute ou le dol du preneur, ou si le contrat de louage renfermait une clause d'estimation. L'importance de cette clause se présente dans deux cas particuliers. Tout d'abord, comme nous venons de le dire, elle déplace les risques et les met à la charge du locataire. Elle fixe ensuite l'indemnité due au bailleur au cas où le preneur ne restituerait pas les futailles qu'il a louées. Dans les régions où la clause d'estimation est d'usage, il ne faudrait pas hésiter à la sous-entendre au cas où elle n'aurait pas été expressément formulée, sans que l'on puisse objecter à cette solution que l'objet essentiel de cette clause, la détermination du prix de la futaille fait défaut, car chaque modèle de futaille a une valeur approximative établie par la pratique. Dans les rapports des parties avec les tiers, les difficultés sont d'un autre genre ; elles s'élèvent d'une façon principale à l'occasion de la faillite et de la déconfiture du locataire, qui suscitent des conflits d'intérêts considérables entre le loueur et les créanciers chiro-

graphaires ou privilégiés du preneur qui, se prévalant de la maxime: en fait de meubles, la possession vaut titre, essaient de paralyser le droit de revendication du bailleur. C'est ainsi que des procès peuvent s'élever entre ce dernier et des créanciers du preneur qui ont saisi les futailles données en location ou qui demandent à être payés sur leur prix, lorsque leur débiteur est insolvable.

Il est incontestable que la saisie pratiquée par des créanciers du locataire ne met pas le bailleur dans l'impossibilité de demander la distraction des futailles lui appartenant (art. 608. c. pr. civ.). Mais sa demande en revendication est subordonnée à la preuve de son droit de propriété. Pour faciliter cette preuve, les futailles données en location portent marquées au fer rouge le nom du loueur, un numéro d'ordre et souvent aussi les mots : futailles en location. Ces signes extérieurs ne constituent pas, à vrai dire, la preuve péremptoire de la propriété du revendiquant. Mais ils établissent en sa faveur une présomption très favorable que les faits et circonstances de la cause peuvent venir corroborer.

Plus souvent, les droits du loueur de futailles se trouvent en opposition avec ceux de la masse des créanciers du débiteur failli. Dans cette hypothèse, ce n'est pas seulement la propriété du bailleur qui peut se trouver en question, mais encore la créance privilégiée qui naît pour lui de la location. S'il se contente de réclamer comme lui appartenant les fûts dans la faillite, sa demande aboutira, à la condition qu'il fasse comme dans l'hypothèse d'une saisie, la preuve de sa propriété par toute espèce de moyens. Mais s'il demande, en outre, le paiement des loyers que que le failli peut devoir encore, doit-il produire à la

faillite comme simple créancier chirographaire ou jouit-il d'un privilège à raison des loyers déjà échus au moment de la déclaration de faillite ?

La question peut paraître singulière, car le privilège du bailleur n'est établi par l'article 2102^{1°} du Code civil qu'en ce qui concerne le bail d'immeubles. Or les privilèges, étant des dérogations au droit commun, doivent être restreints aux hypothèses strictes pour lesquelles ils sont créés et ne paraissent pas susceptibles d'interprétation extensive.

Toutefois, c'est précisément cette interprétation qui nous paraît devoir être consacrée, s'il résulte des circonstances de la location qu'une constitution tacite de gage a eu lieu au profit du locateur sur les vins qui sont logés dans ses futailles. En effet, on peut valablement soutenir qu'il les possède par l'intermédiaire des récipients qu'il a loués, et cette raison de principe ne paraît pas incompatible avec la lettre même du texte de l'article 2102^{1°}, qui, en instituant le privilège du bailleur de maisons, a, par cela même, étendu ce droit de préférence aux loueurs de *bâtiments* quels qu'ils soient, expression qui paraît bien désigner toute construction, adhérente ou non au sol, et servant à loger une chose¹. Si cette interprétation du Code civil est admise, il est incontestable que le bailleur doit avoir sur les vins contenus dans les futailles un droit de préférence opposable à la masse des créanciers chirographaires, et ce droit de préférence, il pourra

¹ Littré définit le mot bâtiment : toute construction servant à loger soit hommes, soit bêtes, soit choses. Etymologiquement, le bâtiment est ce qui porte, reçoit. La loi elle-même attribue cette signification au mot bâtiment dans les articles 620 du Code de procédure et 190 du Code de commerce.

le faire valoir en vertu de l'article 2 de la loi du 19 février 1889, sur les indemnités dues par une Compagnie d'assurances à la suite d'un sinistre qui aurait entraîné la perte totale ou partielle de ces futailles. Enfin dans l'hypothèse où le débiteur insolvable serait un commerçant déclaré en état de faillite, on devrait faire application au contrat des articles 450 et 550 du Code de commerce, qui permettent au syndic d'opter au nom de la masse entre la continuation ou la réalisation de la location de futailles au mieux des intérêts des créanciers.—

Sur la question du privilège, la jurisprudence paraît plutôt pencher vers l'interprétation restrictive de l'article 2102⁷⁰, que vers l'interprétation extensive, à laquelle nous nous rallions, pour ce motif que le loueur de futailles perd absolument la possession de ses récipients, et que d'ailleurs les meubles loués sont trop différents des biens dont parle l'article 2102¹⁰ pour que ce texte leur soit applicable. Un arrêt de la Cour de Montpellier¹, statuant sur une espèce où un consignataire avait fait des avances sur une partie de vin logée dans des futailles lui appartenant, et qu'il avait louées lui-même au débiteur, a refusé de laisser le consignataire exercer un droit de préférence, non seulement à raison de ses avances, mais encore pour le montant du loyer des futailles. La Cour se fondait sur ce motif qu'aucun contrat de gage n'était intervenu entre le failli et le consignataire, mais il nous paraît certain qu'une solution contraire aurait dû intervenir, si le consignataire avait invoqué le privilège du bailleur. Les deux arguments que fait valoir la jurisprudence pour écarter

¹ *Moniteur judiciaire du Midi*, 5 mars 1892, n° 21, août.

l'article 2102¹⁰ étaient sans portée dans cette hypothèse. Nous avons par avance réfuté la raison tirée des expressions de la loi, qui se réfère uniquement, à ce que l'on dit, aux baux immobiliers.

Quant au motif tiré de ce que d'une façon générale les futailles louées sortent de la possession du locateur, il ne pouvait être invoqué, le consignataire en ayant évidemment conservé la possession.

Un arrêt de la Cour de Bordeaux ⁴, bien que relatif à une espèce différente de celle où la Cour de Montpellier a statué, est voisin de la théorie que nous admettons. Cette Cour a accordé au vendeur de barriques, destinées à loger la récolte de vins de l'année, le privilège établi par l'article 2102¹⁰, pour les frais de la récolte. En pareille circonstance, le loueur de futailles devrait jouir également du même privilège. Enfin il faudrait aussi lui reconnaître le droit de se faire payer par préférence le montant de la location, lorsque le contrat de louage est intervenu entre un propriétaire d'une cave garnie de foudres, et des commerçants, ou des producteurs qui ont acquis le droit d'y entreposer leurs vins. La solution contraire ne pourrait prévaloir que si l'on démontrait que l'opération ne s'analyse pas en un contrat de location, mais en un dépôt salarié.

Les rapports du bailleur avec les tiers, qui prétendent exercer des droits réels sur les futailles louées, sont plus délicats encore à définir. En général, le locateur, lorsqu'il se trouve en conflit non pas seulement avec de simples créanciers chirographaires, mais avec des acquéreurs de propriété tenant leur droit du locataire, ou des créanciers

⁴ Bordeaux, 2 août 1831. S. 32. 2. 158.

privilégiés ayant traité avec lui, verra opposer à sa revendication la règle de l'article 2279. « En fait de meubles la possession vaut titre ». Dans ces divers cas, le locateur sera obligé de combattre la présomption de la loi, pour triompher à l'égard des ayants cause du locataire. A cet effet, il sera notamment dans la nécessité d'établir leur mauvaise foi, c'est-à-dire de démontrer que les circonstances de l'aliénation, ou de la constitution des droits réels, étaient de nature à inspirer à leur titulaire des doutes sur le droit de l'aliénateur ou du constituant. Il est impossible d'entrer dans l'énumération des diverses preuves que le bailleur pourra invoquer contre les personnes sujettes à son action en revendication. C'est affaire de circonstances que les juges du fait apprécieront souverainement. On peut pourtant signaler quelques allégations, que le locateur mettra d'ordinaire en avant, pour établir la mauvaise foi de ses adversaires : la vente consentie par le locataire peut avoir porté soit sur les futaillies vides, soit sur le vin qu'elles contiennent, auquel cas l'aliénation des futaillies ne revêt qu'un caractère accessoire.

Dans la première hypothèse, vente de futaillies vides, la mention fûts en location et le nom du loueur gravé sur les tonneaux, ont dû appeler l'attention de l'acquéreur sur la question de savoir si le vendeur est réellement propriétaire, et l'engager à vérifier la qualité de son auteur, avant de traiter avec lui. Faute d'avoir procédé à cette constatation, l'acheteur des futaillies pourra se trouver évincé, sa mauvaise foi étant presque évidente dans l'espèce. La solution est certaine si l'acheteur est commerçant ; elle doit également être reproduite sans difficulté s'il ne fait pas de commerce, lorsque l'acquisition est intervenue dans une

localité où il est d'usage de donner des fûts en location. Au contraire, quand la vente porte sur du vin logé, les présomptions que nous venons d'établir ne sont généralement pas recevables. Ici, l'objet principal du contrat est le contenu des fûts, les récipients ne jouant dans l'opération qu'un rôle accessoire. Aussi la nécessité pour l'acheteur de vérifier la propriété de son vendeur était-elle moins pressante ; c'est pourquoi la simple mention des mots *fûts en location*, et du nom du loueur sur les barriques, ne suffit pas par elle-même à constituer l'acheteur de mauvaise foi. Toutefois, si cet acquéreur était un commerçant s'adonnant d'une façon spéciale au commerce des boissons, il ne devrait pas recevoir le vin, qui lui est expédié dans des fûts ne portant pas le nom de son vendeur, à moins qu'il ne lui fût justifié, par des moyens appropriés, que ce dernier en est réellement devenu propriétaire : par exemple, il devrait exiger que la facture ou le connaissement indiquent d'une façon expresse que les vins sont logés dans des fûts appartenant au vendeur ou au chargeur. Grâce à cette précaution, il pourra opposer au loueur la fin de non recevoir tirée de l'article 2279, alors même qu'il s'apercevrait qu'à leur arrivée les vins sont contenus dans des fûts portant la marque d'un tiers.

Les hypothèses que nous venons d'analyser seront rares en pratique, car l'aliénateur pourrait tomber sous le coup des peines réprimant l'abus de confiance. Par contre, il est plus fréquent qu'un créancier du preneur réclame un droit de gage sur les fûts du loueur. En pareille circonstance, il peut arriver que le créancier, en conflit avec le loueur, soit de bonne foi et puisse invoquer le principe de l'article 2279 : par exemple, si les fûts loués

ont été entreposés dans des chais appartenant à un tiers, le propriétaire de l'immeuble pourra-t-il exercer le privilège du bailleur à l'encontre du loueur de futailles ? En sera-t-il de même pour le voiturier chargé de leur transport et du créancier gagiste qui aurait fait des avances sur le vin contenu dans les fûts pris en location et qui émettraient la prétention de faire porter son gage *sur les vins et sur les bois* ?

Les principes conduisent à une solution affirmative lorsque le revendiquant n'établit pas la mauvaise foi du créancier avec lequel il se trouve en conflit.

C'est bien à tort que des hésitations se sont élevées à ce sujet en jurisprudence. Lorsqu'à l'inverse, la mauvaise foi du créancier en procès avec le propriétaire des futailles données en location viendrait à résulter des circonstances de la cause, la revendication du propriétaire des futailles devrait incontestablement réussir. Ainsi, dans une place où le commerce de la location de futailles a une certaine extension, le propriétaire du chai où elles sont déposées ne peut pas émettre la prétention d'exercer sur elles son privilège, si des signes extérieurs permettent de reconnaître à qui elles appartiennent. Ce que nous disons du privilège du bailleur devrait évidemment s'appliquer à celui du transporteur que la majorité de la doctrine s'accorde à fonder sur une idée de nantissement tacite. Aussi le transporteur ne peut-il retenir les futailles louées et se faire payer sur leur prix, que s'il les a cru de bonne foi la propriété de leur débiteur.

Toutefois, un arrêt de la Cour de Montpellier n'est pas favorable à cette opinion ; dans une espèce qui mettait en conflit un loueur de futailles avec un commissionnaire

de transport chargé de les ramener à leur propriétaire, elle a préféré le transporteur au locateur, bien que ce dernier ne se fût jamais mis en relations d'affaires avec le commissionnaire de transport : Il s'agissait dans le procès soumis à la Cour de savoir si un commissionnaire de transport, chargé par un négociant en vins de Barcelone de faire parvenir des futailles pleines de vin d'Espagne, prises en location par le négociant, partie à Bordeaux et partie à Toulon, puis de les ramener vides à Cette pour les restituer à leur propriétaire, pouvait opposer son privilège au loueur de futailles qui les revendiquait contre lui. Les circonstances de la cause démontraient par elles-mêmes que le transporteur savait bien que les fûts n'appartenaient pas au débiteur. Malgré cette constatation que l'arrêt faisait, d'ailleurs, en termes formels, la Cour autorisa le commissionnaire de transport à exercer son privilège sur les futailles qu'il avait fait voyager. Le fondement juridique de cet arrêt ne peut évidemment pas se trouver dans la théorie courante, qui voit dans le privilège du voiturier un nantissement tacite, qui n'est valable à l'égard des tiers, lorsque les objets transportés ne sont pas la propriété de l'expéditeur, que si le transporteur ignore cette circonstance.

Aussi, bien que l'arrêt ne le dise pas, le privilège qu'il accorde au commissionnaire de transport ne peut être justifié qu'à l'aide d'autres principes. Il faut de toute nécessité le rattacher au système qui donne pour fondement au privilège du transporteur non pas un contrat de gage tacite, mais une plus-value procurée aux objets transportés.

En résumé, les difficultés diverses auxquelles donne lieu le contrat de location de futailles doivent recevoir

leur solution au moyen des principes du droit commun. En cette matière, il convient, cependant, de restreindre la portée d'application de l'article 2279 dans les rapports du loueur avec les ayants cause du locataire, parce que, dans la plupart des circonstances, ceux-ci auront dû être avertis de la propriété du bailleur. Cette tendance vers une protection plus large du droit de propriété du loueur de fûtailles ne peut qu'être favorable au développement du contrat que nous venons d'étudier et, par voie de conséquence, à la prospérité économique des régions dont le commerce des vins constitue le facteur le plus important.

CHAPITRE VII

Des Courtiers

Les achats et les ventes de vins se sont conclus de tout temps par les soins d'agents intermédiaires appelés courtiers.

Il importe de distinguer, plutôt au point de vue historique qu'au point de vue pratique, les courtiers proprement dits des courtiers-gourmets piqueurs de vins. Sous cette dénomination, notre ancienne jurisprudence désignait un grand nombre d'officiers occupés à Paris du commerce des vins. On en distinguait huit variétés différentes, dont les attributions étaient nettement limitées :

1° *Les jurés courtiers de vins*, officiers dépendant de la prévôté des marchands, chargés de visiter et de goûter sur les ports les vins qui arrivaient. Leurs fonctions consistaient à déclarer si les vins n'étaient point mélangés d'eau et d'autre mauvais « remplage, » et à avertir les acheteurs si les futailles et les tonneaux avaient la jauge indiquée par la marque qui y était apposée (Ordonnance de la Ville, 1672) ;

2° *Les courtiers de vins, eaux-de-vie, cidres et autres boissons*, établis à Paris par l'édit de 1415, dont le privilège consistait à s'entremettre pour faire vendre et acheter les vins ;

3° *Les jurés vendeurs de vins* ¹ qui avaient un bureau sur le port, afin de tenir note exacte des vins arrivant sur la place. Ils constataient les ventes et prélevaient les droits fiscaux auxquels elles donnaient lieu ;

4° *Les jaugeurs de vins* ², dont le rôle se bornait à contrôler la contenance des tonneaux ;

5° *Les déchargeurs de vins* ³, qui ne devaient s'occuper que de charger et de décharger les vins ;

6° *Les crieurs de vins et de corps* ⁴. Ils avaient mission d'annoncer la vente des vins et d'en crier le prix, privilège qu'ils cumulaient avec celui de proclamer le nom des défunts et des enfants égarés ;

7° *Les pontonniers du port au vin* ⁵ en grève, qui dressaient les ponts et passages pour que les acheteurs pussent aller dans les bateaux ;

8° *Les courtiers de chevaux pour le fait de marchandises*, à qui était réservé le droit exclusif de fournir la voiture pour le transport des vins et boissons.

Tous ces offices disparurent en 1791, et il ne resta plus qu'une seule catégorie de courtiers officiels : *les courtiers-gourmets-miqueurs de vins* pour le service de l'entrepôt de Paris.

Leurs fonctions étaient ⁶ : 1° de servir d'intermédiaire entre les vendeurs et acheteurs de boissons à l'exclusion de tous autres ; 2° de déguster les vins et d'en indiquer

¹ Etablis au nombre de 34 par les édits de février 1567, octobre 1610, juillet 1611 et janvier 1612.

² Créés par l'édit de 1415 au nombre de douze, six maîtres et six apprentis.

³ Edit de 1415.

⁴ Même édit.

⁵ Même édit.

⁶ Décret du 15 décembre 1813, art. 13.

aux acquéreurs le cru et la qualité : 3^o de servir d'experts en cas de contestations sur la qualité des vins et d'allégations contre les voituriers pour falsifications pendant le transport. Leur privilège ne s'exerçait qu'à l'intérieur de l'entrepôt, mais il disparaissait pour la dégustation, le pesage à l'aréomètre, et la constatation de la quantité des eaux-de-vie mises à l'entrepôt, les courtiers de marchandises partageant sur ces points les prérogatives des courtiers-gourmets-piqueurs de vins¹. Ces derniers avaient une organisation semblable à la corporation des autres courtiers : Ils étaient présentés par le Préfet de police et nommés par le Ministre du commerce, à la charge de présenter un certificat de capacité délivré par les syndics des marchands de vins².

Dans l'exercice de leurs fonctions, ils étaient tenus, pour se faire reconnaître, de porter une médaille d'argent aux armes de la ville avec cette inscription : « Courtiers-gourmets-piqueurs de vins³ ». Il va sans dire qu'il leur était interdit de faire aucun achat pour leur propre compte ou par voie de commission sous peine de destitution⁴. Les émoluments qu'ils percevaient pour leur courtage ne pouvaient être supérieurs à 75 centimes par pièce de 2 hectolitres et demi, payables moitié par le vendeur et moitié par l'acheteur, ou de 4 centimes par bouteille, s'il s'agissait d'une vente de vin en bouteilles⁵.

Malgré leur caractère privilégié, ces courtiers n'obtinrent pas le droit de présenter leur successeur, en sorte que, le

¹ Art. 25.

² Art. 16.

³ Art. 15.

⁴ Art. 18.

⁵ Art. 20.

ministère du commerce n'ayant pas pourvu au remplacement des places devenues vacantes, les courtiers-gourmets-piqueurs de vins ont disparu par voie d'extinction. Il est vrai qu'ils s'est formé à Paris, sous le nom de *Courtiers gourmets en vins et eaux-de-vie*, une société particulière. Mais cette association toute privée ne possède aucun privilège.

Les courtiers proprement dits furent établis en corporation par la loi du 28 Ventôse an IX, avec un privilège exclusif qui fut maintenu par le Code de commerce, mais une loi du 18 juillet 1866 supprima le monopole, mais seulement en ce qui concerne les courtiers de marchandises, tout en conservant la possibilité de dresser une liste de courtiers inscrits.

D'après l'article 2 de la loi de 1866, le tribunal de commerce peut dresser une liste de courtiers assermentés, dont la fonction consiste à fixer les cours des marchandises, et à prêter leur ministère lorsqu'ils en sont requis pour les ventes publiques aux enchères dont la loi leur confie le monopole.

Nous ne rappelons ces distinctions que pour mémoire. En effet, dans les ventes de vins, les courtiers intermédiaires n'ont à aucun degré un caractère officiel. Dans le langage courant, on leur donne aussi le nom de commissionnaires. Cependant il est bon de ne pas confondre les courtiers avec les commissionnaires. Les différences qui les séparent étaient surtout importantes avant la proclamation de la liberté du courtage par la loi de 1866. Mais aujourd'hui les courtiers doivent encore être distingués des commissionnaires, parce qu'ils n'ont qualité que pour rapprocher les parties sans s'obliger personnellement, à

la différence des commissionnaires qui figurent en leur nom dans le traité.

Depuis le 1^{er} juin 1867, en vertu d'une loi de 1866, la profession de courtier en marchandises est devenue entièrement libre. Les courtiers sont maintenant des commerçants ordinaires par l'intermédiaire desquels peuvent être conclus tous les actes de commerce.

Ils peuvent ajouter aux opérations de courtage toutes celles qui leur conviennent, par exemple être négociants, banquiers, commissionnaires, représentants de maisons de commerce, dépositaires de marchandises. Il leur est même permis de faire des affaires pour leur compte personnel, sous la restriction qui résulte de l'article 7 de la loi du 15 juillet 1866. En leur qualité de commerçants, les courtiers sont soumis à la patente, qui comprend un droit fixe établi eu égard à la population de la localité où ils exercent, et qui varie de 50 à 200 francs de taxe déterminée, et de 5 à 10 francs de taxe pour chaque employé, et en outre un droit proportionnel du dixième de la valeur locative.

Le *Manuel des Courtiers de Commerce* ¹ définit le courtage des marchandises « la transmission d'un commerçant à un autre par un tiers, de la demande ou de l'offre d'une valeur d'échange quelconque, puis le rapprochement opéré entre le vendeur et l'acheteur, enfin la conclusion du marché ».

Entre le courtier et son client le contrat intervenu est un acte de commerce, qui peut être établi par tous les moyens de preuve, conformément aux dispositions de l'article 109 du Code de commerce.

¹ Manuel des courtiers de commerce, n° 142.

Il en serait de même pour le marché intervenu entre le vendeur et l'acheteur par le moyen d'un courtier, si les deux parties étaient commerçantes.

Si l'une d'elles seulement avait cette qualité, le contrat serait un acte mixte, commercial d'un côté et civil de l'autre. Dans ce cas, la partie pour laquelle le contrat affecte le caractère commercial pourra voir ses obligations établies conformément à l'article 109 (C. com.), tandis que celle dont l'engagement serait simplement civil ne pourrait voir ses obligations établies qu'à l'aide des principes du droit commun. Mais, dans les hypothèses diverses où la preuve testimoniale est admissible pour démontrer l'existence du contrat, le courtier qui a servi d'intermédiaire à la conclusion du marché pourrait être justement reproché comme témoin ¹.

Les courtiers libres de marchandises peuvent prêter leur concours à toutes les opérations pour lesquelles ils sont sollicités de servir d'intermédiaire, à la condition qu'ils ne soient pas intéressés dans le marché. Si, au mépris de cette prohibition édictée par l'article 7 de la loi de 1866, un courtier se chargeait d'une opération de courtage dans laquelle il aurait un intérêt personnel, sans en prévenir les parties qui emploient son entremise, il serait passible d'une amende de 500 à 3000 francs, que prononcerait le Tribunal correctionnel. La question est discutée en doctrine de savoir si l'infraction réprimée par l'article 7 est un délit intentionnel, ou une contravention : sans entrer dans l'examen de cette controverse qui sortirait complètement de notre sujet, nous pensons que l'infraction prévue par l'arti-

¹ Douai, 21 avril 1879. J. Le Droit, 1879, n° 110.

cle 7 de la loi de 1866 est un délit intentionnel, pour lequel l'action publique ne peut être mise en mouvement que si la mauvaise foi du courtier est établie. En dehors de cette responsabilité pénale édictée pour un cas déterminé, la responsabilité des courtiers est civile dans toutes les autres hypothèses. Son fondement résulte soit du contrat de mandat, qui les unit à leurs clients, soit des dispositions générales des articles 1382 et suivants du Code civil. Simplement chargés de rapprocher les parties, ils ne garantissent pas l'exécution des marchés traités par leur entremise, et, partant, ils ne sauraient être déclarés responsables de l'insolvabilité des parties mises en présence ¹.

Inversement, le courtier n'a pas à répondre de la qualité ou de la quantité des vins vendus par son intermédiaire. Aussi, lorsqu'une vente a été conclue par son entremise, il ne peut être déclaré responsable de l'insuffisance de la qualité de la cave qu'il a fait vendre, l'acheteur ayant dû la vérifier lui-même au moment de l'agréage. Cette règle devrait être cependant écartée, lorsqu'il y aurait une faute à reprocher au courtier.

Dans les cas fréquents où l'acheteur lui confie le soin d'aller agréer le vin, il est certainement responsable des défauts que présente le liquide, s'il l'a agréé sans les avoir constatées. Il en serait de même s'il ne reconnaissait pas que le vin n'est pas conforme à l'échantillon.

Dans les ventes de vins, ces auxiliaires du commerce ont pour fonction principale d'apporter les échantillons prélevés chez les propriétaires aux négociants, et de traiter

¹ Poitiers, 19 mars 1863. D. P. 63. 2. 214.

l'affaire le cas échéant si le prix et la qualité conviennent.

Parfois, leur rôle ne se termine pas là. Ils peuvent, au moment des retiraisons, représenter l'acheteur par eux-mêmes ou par un homme à eux, ou procéder à l'entonnage et à l'expédition. Ils se chargent aussi quelquefois de traiter pour les transports avec les rouliers. Mais il est rare de voir la mission du courtier aller jusqu'à embrasser ces opérations.

La fixation des émoluments des courtiers est laissée entièrement à la libre volonté des parties ou aux usages. Dans notre région méridionale, le prix maximum du courtage est de 2 francs par muid (7 hectolitres).

Ce ne sera qu'après conclusion du marché que le courtier pourra exiger les émoluments qui récompensent ses peines et ses soins, alors même que l'exécution du marché n'aurait pas lieu par le fait du vendeur ou de l'acheteur, ou après accord des deux parties.

Le Tribunal compétent, pour juger au cas de contestation les demandes en paiement d'honoraires formées par un courtier, sera déterminé par l'article 420 du Code de procédure civile.

CHAPITRE VIII

Des Commissionnaires.

L'article 94 du Code de commerce définit le commissionnaire : « celui qui agit en son propre nom ou sous un nom social pour le compte d'un commettant ».

Malgré l'apparente clarté de cette définition, des incertitudes nombreuses s'élèvent quand il s'agit d'indiquer d'une façon précise le caractère exact du contrat de commission. A prendre à la lettre l'article que nous venons de transcrire, le commissionnaire, étant la personne qui agit en son propre nom pour le compte d'autrui, aurait qualité pour faire tous les actes de la vie commerciale, comme aussi de la vie civile. Mais on est d'accord aujourd'hui pour ne voir dans le contrat de commission qu'un mandat relatif aux affaires commerciales, dans lequel, d'une façon ordinaire, le commissionnaire contracte en son nom avec les tiers pour le compte du commettant. Ce mandat n'est pas, contrairement aux principes civils, un pouvoir gratuit de sa nature ; il est, au contraire, rétribué.

La commission se mêle aujourd'hui à presque toutes les transactions commerciales, et elle joue un rôle particulier dans l'achat et la vente des vins.

Au premier point de vue, elle procure aux négociants, qui ne veulent pas se déplacer pour venir traiter sur les lieux

mêmes de production, la facilité de conclure par le moyen du commissionnaire les achats nécessaires aux besoins de leur commerce. Ils auraient, il est vrai, la ressource d'acheter par correspondance ; mais une pareille manière de traiter est peu compatible avec le commerce spécial des vins, du moins lorsqu'il s'agit de se porter acquéreur de quantités importantes. L'examen d'un échantillon envoyé par le propriétaire ne suffirait pas, dans la plupart des circonstances, à permettre au négociant de lier le marché, car on sait déjà qu'il convient de voir les vins sur place, pour ne pas s'exposer à conclure des affaires désavantageuses. Il pourrait aussi bien s'adresser à des courtiers ou encore envoyer à grands frais des préposés, ou entretenir des représentants de commerce dans les régions vinifères. Mais ces divers auxiliaires n'ont pas de crédit propre, parce qu'ils ne peuvent traiter qu'au nom de leur patron ; aussi ne sauraient-ils rendre au commerce les mêmes services que les commissionnaires, commerçants de profession, possédant un crédit personnel sur la place où ils opèrent. Tel producteur qui hésiterait à traiter avec un négociant résidant dans une localité éloignée, à raison des difficultés qu'il rencontrerait pour s'enquérir de sa solvabilité, contractera, au contraire, facilement avec le commissionnaire, qui se présente comme l'acheteur direct.

Au second point de vue, celui de la vente, le contrat de commission présente aussi des avantages notables. Les négociants, qui veulent trouver des débouchés pour leurs produits dans des régions où ils n'ont aucune clientèle personnelle, trouveront à s'en défaire plus aisément en donnant un ordre de vente à un commissionnaire résidant sur les lieux mêmes d'expédition.

Là ne se borne pas l'utilité de ce contrat. Grâce au mécanisme de la consignation, le négociant, qui n'a pas d'avances pour continuer ses affaires, peut envoyer les vins chez un commissionnaire pour qu'il les vende au moment opportun après lui avoir ouvert un crédit gagé sur les vins consignés. D'une façon plus générale, la commission soit à l'achat, soit à la vente, est une garantie de sécurité dans les transactions. Le commissionnaire, gardant en effet le secret sur le nom de son commettant, peut traiter pour ce dernier, sans que les tiers aient connaissance de la personne réellement intéressée dans l'opération ; or, le succès de certaines opérations commerciales dépend souvent du mystère qui les enveloppe.

Cette garantie de sécurité s'harmonise parfaitement avec la célérité nécessaire aux spéculations du négoce.

La trop grande multiplicité des affaires entreprises par un seul homme aurait nui à leur prompt expédition. Il n'aurait pu à la fois acheter des vins à distance et à des cours favorables, et les expédier ailleurs au fur et à mesure des commandes. Ces inconvénients ont fait surgir le besoin d'établir des agents qui aient mandat de faire ces opérations diverses pour le compte des négociants¹. De là l'établissement des commissionnaires.

Le contrat de commission est comparable au mandat, mais il existe des différences importantes qui ne permettent pas de le confondre avec lui : Ainsi, le mandat est gratuit de sa nature, tandis que la commission est présumée à titre onéreux ; en sorte qu'en l'absence de convention expresse, un salaire peut être réclaté par le commissionnaire.

¹ V. Persil et Croissant, Comment. sur les commissionnaires, pag. 1 et 2.

Le plus souvent, le mandataire n'agit qu'au nom du mandant, au lieu que le commissionnaire stipule en son propre nom pour le compte du commettant. Aucune sûreté spéciale n'est réservée au mandataire civil, qui n'a pour la garantie de ses créances contre le mandant que le droit de rétention ou le privilège pour frais de conservation (art. 2102²). Au contraire, l'article 95 du Code de commerce attribue au commissionnaire un privilège spécial.

Au surplus, le commissionnaire se distingue des représentants que les importantes maisons de vins possèdent sur les diverses places. Le représentant ne peut agir qu'au nom du préposant, alors que le commissionnaire a pouvoir pour traiter en son nom propre.

Le commissionnaire est un commerçant qu'aucun lien de dépendance ne vient unir au commettant.

Le représentant est le subordonné de son préposant et ne peut effectuer des opérations similaires pour le compte des tiers, tandis que le commissionnaire offre son activité et ses connaissances professionnelles à qui veut les utiliser. Enfin, le mandat du représentant présente toujours un certain caractère de généralité, alors que la commission n'est donnée le plus souvent que pour une ou plusieurs affaires déterminées.

En leur qualité de commerçants, les commissionnaires sont astreints à la patente, qui comprend un droit fixe ainsi qu'un droit proportionnel. Le droit fixe varie suivant l'importance de la population. D'après la loi du 15 juillet 1880, il est, à Montpellier, de 200 fr. Le droit proportionnel est égal au dixième du droit fixe. Au droit fixe vient s'ajouter une taxe pour chaque employé en sus du nombre cinq.

DROITS ET OBLIGATIONS DU COMMISSIONNAIRE

On peut appliquer au commissionnaire ce que l'article 1994 du Code civil écrit pour le mandataire : « Le mandataire est tenu d'accomplir le mandat tant qu'il en demeure chargé et répond des dommages-intérêts qui pourraient résulter de son inexécution. »

Le commissionnaire doit exécuter l'opération que le commettant lui a confiée conformément aux ordres reçus et rendre compte de sa commission : Ainsi le mandat donné au commissionnaire renferme la limite des pouvoirs qui lui sont confiés et le commissionnaire ne saurait l'outrepasser, sans engager d'une façon plus ou moins lourde sa responsabilité. Comme tout mandataire, le commissionnaire doit agir en représentant soigneux et diligent. Est-il chargé d'acheter, il doit vérifier avec soin les vins dont il s'est porté acquéreur, sans quoi il répondrait envers son commettant des vices cachés qui les affecteraient, si une dégustation attentive lui avait permis de les découvrir¹.

Certains arrêts ont étendu plus loin encore la responsabilité du commissionnaire en le rendant garant, même en l'absence de toute faute, des vices cachés dont les vins seraient atteints².

Le principe général, qui domine la responsabilité du commissionnaire à l'égard du commettant, est que le commissionnaire répond uniquement de ses fautes, fautes

¹ Rouen, 28 avril 1858. D. P. 59. 2. 133.

² Rouen, 18 mai 1866. D. P. 67. 2. 34 — Colmar, 22 novembre 1866. D. P. 67. 2. 34.

que l'on doit apprécier d'ailleurs d'une façon assez sévère, le mandat qui lui est donné étant rétribué : c'est ainsi que la Cour d'Aix a décidé qu'envers ses commettants, le commissionnaire n'est pas garant de la résiliation des ventes par lui consenties à des tiers, lorsque la rupture du marché a été motivée pour vices de la marchandise expédiée¹.

On discute la portée exacte de la responsabilité des commissionnaires et l'on formule la question en ces termes : Répondent-ils de leur faute lourde, de leur faute légère et même très légère ? Ainsi posée, la question n'offre pour nous qu'un intérêt médiocre.

Il suffit de rappeler le principe que nous avons établi plus haut, à savoir qu'il doit toute la diligence d'un commerçant prudent et soigneux et ne pas outrepasser les instructions qu'il a reçues. Les procès qui s'élèveraient touchant la responsabilité des commissionnaires seraient donc, avant tout, des questions d'espèce que les tribunaux jugeraient souverainement.

Les règles qui précèdent sont de nature à être profondément modifiées, en pratique, par l'adjonction au contrat de commission de la convention *du Croire* (de l'italien *del credere*, avoir confiance). Celle-ci a pour but d'aggraver la responsabilité du commissionnaire, en le rendant garant non seulement de sa faute, mais aussi de l'inexécution ou du retard dans l'exécution du marché, même provenant d'un cas fortuit ou de force majeure. Par là, le commissionnaire devient un véritable assureur, qui est rémunéré pour les risques qu'il assume, par une rétribu-

¹ Aix, 15 juin 1870. D. P. 73. 4. 37. Req. 28 mai 1872. D. P. 73. 1. 37.

tion supérieure à celle allouée d'ordinaire et qui, dans l'usage, s'appelle aussi *le du Croire*. Cette convention est usitée d'une façon plus particulière dans la commission à la vente, où son utilité spéciale est de faire retomber sur le commissionnaire les risques d'insolvabilité de l'acheteur, en tout cas de l'obliger à payer au commettant le prix des vins aux échéances stipulées. Elle est moins pratiquée dans la commission à l'achat, mais on peut aussi l'y concevoir pour rendre le commissionnaire garant de la livraison due par le vendeur, de la rupture du marché, de la perte ou la détérioration des vins, du retard dans les livraisons.

Pour donner un aperçu exact des obligations du commissionnaire, il reste, après les principes généraux ci-dessus rappelés, à retracer quelques obligations d'un caractère spécial qui sont imposées au commissionnaire. Tout d'abord, il a le devoir de tenir le commettant au courant des fluctuations du marché. Lorsque le commissionnaire est chargé d'affaires successives, il doit, outre les bordereaux d'usage, fournir au commettant des états de situation suffisants pour lui permettre de suivre les opérations faites pour son compte. Enfin, le commissionnaire est tenu de ne pas révéler le nom de son commettant, car l'utilité de la commission serait singulièrement diminuée, si le commissionnaire pouvait ne point garder le secret qui doit couvrir les affaires qu'il traite. Il convient, maintenant que nous sommes en possession des règles essentielles auxquelles obéit le contrat de commission, de parler d'une façon spéciale du commissionnaire vendeur et du commissionnaire acheteur, relativement au commerce des vins.

1^o *Vente*. — Le commissionnaire chargé de vendre reçoit les vins qui lui sont envoyés, donne tous ses soins à leur conservation, après avoir au préalable vérifié si ce sont bien ceux qui lui ont été annoncés. Il examine tout particulièrement s'ils n'ont pas subi d'avaries en cours de route, de façon à engager la responsabilité du voiturier, auquel une perte ou une détérioration du liquide serait imputable. Après avoir fait ces constatations, il met l'expéditeur à même de poursuivre le transporteur, et il dégage ainsi sa responsabilité personnelle, car il est tenu des pertes ou avaries qu'il ne prouverait pas être antérieures à la réception des vins, sauf l'application des règles sur le cas fortuit ou la force majeure.

Le commissionnaire doit aussi acquitter les droits divers auxquels l'introduction des boissons expédiées est soumise.

Le commissionnaire doit, pour la négociation des vins reçus, exécuter les ordres de son commettant, vendre au cours, si cela lui a été permis, sinon au prix fixé par l'expéditeur. Faute par lui de pouvoir obtenir le prix qui lui a été indiqué, il doit en référer à son commettant et attendre ses instructions. Les conditions des ventes faites par les commissionnaires, sauf convention ou usages locaux contraires, sont exclusives d'un terme, et doivent comporter un marché au comptant. Il va de soi que le commissionnaire ne doit pas contracter avec des personnes notoirement insolvable. Quant aux autres stipulations qui doivent accompagner le traité, elles sont normalement déterminées par les ordres du commettant.

Faute d'instructions claires et précises, le commission-

naire est tenu d'agir au mieux des intérêts de son commettant. Toute infraction à ce principe engagerait sa responsabilité.

On a jugé à cet égard ¹ que, lorsque le consignataire d'une cargaison de vins les a vendus sous condition d'agréege, et livrables au gré de l'acheteur, soit au lieu de sa demeure, soit dans le port où se trouve le navire, et qu'agissant de concert avec le capitaine, il a expédié le navire dans le lieu de la demeure de l'acheteur sans attendre l'agréege, la résiliation du marché provoquée pour ce fait résulte d'une faute commune à l'armateur et au consignataire, et que la perte provenant de la rupture du marché, doit être répartie sur tous les deux. Il faudrait donc l'établissement d'une faute à la charge du commissionnaire, pour que sa responsabilité, dans l'exécution du mandat qu'il a reçu, pût être mise en jeu.

Le commissionnaire qui, chargé de vendre à un prix déterminé, vendrait par sa faute à un prix inférieur, serait tenu de la différence, moyennant quoi il pourrait, s'il est de bonne foi, obliger le commettant à exécuter le marché, c'est là une dérogation au droit civil consacrée par les usages du commerce ². Cependant si le commissionnaire vendait à un prix inférieur, par suite de force majeure, par exemple s'il était obligé de se défaire de vins attaqués de germes morbides encore peu développés, il agirait au mieux des intérêts du commettant, qui devrait se contenter du prix obtenu. Il faut même aller plus loin dans cette voie : Si le commissionnaire, après avoir fait des avances

¹ Bordeaux, Trib. Com., 29 déc. 1879. Mem. Jurispr. Bordeaux, 1879. I. 389.

² Bordeaux, Trib. Com., 18 juin 1838. Mem. Jurispr. Bordeaux, 1838. I. 174.

sur les vins à lui consignés, pour être vendus à un prix déterminé, ne trouvait pas preneur du liquide au prix fixé, il pourrait, au cas où il y aurait péril en la demeure pour la conservation de son gage, l'expéditeur habitant un lieu éloigné, se faire autoriser sur simple requête par le Tribunal de son propre domicile, à vendre les vins au prix courant. Il ne serait pas tenu d'assigner son débiteur dans les formes ordinaires, afin d'en obtenir l'autorisation dont il s'agit¹.

Dans l'hypothèse inverse, au cas où le commissionnaire vendrait à un prix supérieur à celui qui lui a été indiqué, il ne pourrait conserver la différence, n'étant qu'un mandataire qui doit rendre compte de tout ce qu'il a reçu.

Quel que soit le prix obtenu par le commissionnaire vendeur du tiers acheteur, il n'est pas garant de la solvabilité de ce dernier, à moins que le *ducroire* n'ait été expressément stipulé. Toutefois s'il avait vendu à terme, après avoir reçu l'ordre de vendre au comptant, il serait responsable envers son commettant de l'insolvabilité de l'acheteur, puisqu'il avait outrepassé son mandat. De même un commissionnaire qui ne serait pas ducroire, mais qui se serait engagé envers son commettant à ne jamais traiter sans s'être renseigné au préalable sur la moralité et sur la solvabilité de l'acheteur, devrait garantie au commettant, s'il apportait quelque négligence dans l'exécution de son mandat.

Quand le commissionnaire n'a pas pu trouver le placement des vins qu'il est chargé de vendre, il doit les restituer à son commettant au lieu où ils lui ont été expédiés. L'expéditeur peut d'ailleurs révoquer à tout instant le

¹ Nîmes, 25 novembre 1850. D. P. 51. 2. 80.

mandat du commissionnaire, et réclamer la restitution de ces vins, sauf le cas de saisie-arrêt.

Après exécution du mandat, le commettant doit indemniser son commissionnaire de toutes les dépenses faites dans l'intérêt des vins et lui payer le prix de la commission : A cet effet, le commissionnaire délivre un compte de vente exprimant exactement le prix vendu augmenté des frais accessoires : commission, magasinage, ducroire, soutirages, ouillages, et enfin l'intérêt de ses avances. Dans la pratique, ce genre d'affaires est en effet le moyen, pour l'expéditeur, de se procurer des avances gagées sur les vins consignés.

II° *Achat*. — Les principes généraux qui s'appliquent au commissionnaire vendeur s'appliquent aussi au commissionnaire acheteur. Celui-ci achète en son propre nom, ou sous un nom social, pour le compte d'un commettant. C'est en sa personne que se réalisent envers les tiers les effets de l'opération. Aussi est-ce lui qui doit faire face aux acomptes comme aux paiements concernant les retiraisons ; son commettant serait tenu cependant de le mettre à même d'accomplir ces obligations aux échéances convenues, sans quoi le commissionnaire serait fondé à revendre les vins pour se libérer envers le producteur ¹.

Le commissionnaire doit suivre les instructions qui lui ont été tracées par son mandant, en particulier ne pas acheter à un prix supérieur à celui qui lui a été fixé. S'il le faisait, les vins pourraient lui être laissés pour compte, ou tout au moins il devrait supporter l'excédent de dépense.

¹ Bordeaux; 10 février 1846. D. P. 46, 4, 70.

Nous tranchons ainsi une controverse célèbre en droit romain et qui se perpétue encore en droit français. Dans la pratique, cette difficulté est évitée la plupart du temps par l'ordre d'agir au mieux des intérêts du commettant. Dans ce cas, les actes du commissionnaire lui sont évidemment opposables, à moins de faute ou d'exagération dans les prix payés par suite de mauvaise foi.

La responsabilité du commissionnaire acheteur soulève dans l'achat des vins quelques questions intéressantes : ayant dégusté les échantillons, il est garant vis-à-vis de son commettant des vices apparents qui affectent les vins, alors même que le vendeur n'en aurait pas été tenu vis-à-vis de l'acheteur. Quant aux vices cachés, il a été jugé que le commissionnaire chargé d'acheter devait défendre à l'action en résiliation intentée par le commettant pour le compte duquel il avait agi, et qui ne connaît que lui, sauf le recours du commissionnaire contre le vendeur ¹.

Dans tous les cas, le commissionnaire ne pourrait pas s'exonérer de sa responsabilité à raison des vices cachés, qui auraient pu être découverts par une vérification scrupuleuse, mais il faut pour cela qu'une faute soit relevée à sa charge : s'il avait, par exemple, acheté des vins salicylés à faible dose, alors que ce mélange n'aurait pu être découvert que par une analyse chimique à laquelle il n'était pas d'usage de recourir sur la place où a eu lieu le marché, aucune responsabilité ne saurait lui incomber. Toutefois il commettrait une négligence qu'on pourrait lui imputer à faute, s'il savait que le salicylage était de pratique courante dans le pays, et s'il n'en prévenait pas son client ².

¹ Rouen, 18 mai 1866. D. P. 67. 2. 34.

² Toulouse, 5 juillet 1886 S. 87. 2. 188.

Réserve faite pour ce cas exceptionnel, le commissionnaire ne peut se voir demander des dommages-intérêts, si le vice caché n'est pas de nature à se révéler au goût d'un gourmet habile et exercé¹.

Contrairement à ces principes, la Cour de Paris a jugé il est vrai que, lorsqu'il s'agit d'une falsification consistant spécialement dans le salicylage des vins, ou généralement dans la pratique d'une fraude prévue et réprimée par la législation de nombreux pays, la responsabilité du commissionnaire s'étend jusqu'aux vices que seule peut révéler une analyse chimique². Mais la sévérité de cette décision nous paraît vraiment excessive : on ne voit pas pourquoi, lorsqu'il n'est pas d'usage, dans le pays où se traite le marché, de procéder à une telle vérification des vins, le commissionnaire acheteur serai tenu de la faire ; lui imposer une telle obligation en l'absence d'ordres formels de son commettant, ou d'instructions tacites quand la partie achetée est de peu d'importance, serait apporter de sérieuses entraves à l'accomplissement de sa mission.

A l'époque de la récolte, le marché des vins étant d'ordinaire très mouvementé, le commissionnaire-acheteur a tout intérêt à ne pas retarder, par une analyse, la conclusion d'un marché qui se présente dans des conditions avantageuses, et dont le bénéfice pourrait lui être enlevé par un concurrent plus prompt en affaires. On sait déjà, du reste, que, dans notre région méridionale, les ventes se traitent sans analyse préalable, après dégustation et agréage. L'usage n'est donc pas dans le sens de l'opinion

¹ Trib. Gaillac, 17 juillet 1885. Gazette. Trib. Midi, 19 juillet 1885,

² Paris, 13 juin 1882, D. P. 93. 2. 470.

professée par la Cour de Paris, et on ne saurait, du moins sur nos places, imposer dans le silence des parties aux commissionnaires la vérification demandée par l'arrêt que nous venons de rapporter.

Dans aucun cas, le commissionnaire ne peut être rendu responsable des avaries ou accidents qui pourraient survenir en cave aux vins achetés ; c'est l'acheteur qui en supporterait toutes les conséquences. Par contre, il est tenu envers ce dernier des fautes les plus légères.

Si le commissionnaire ne nous paraît garantir que les qualités apparentes des vins, il est, au point de vue des quantités achetées, tenu de se conformer strictement aux ordres de son commettant. Il doit fournir toute la quantité prévue, sans prétendre livrer des quantités supérieures ou inférieures à celles qui lui ont été commandées. S'il se contentait d'offrir seulement une partie des vins qu'on lui a donné mandat d'acheter, l'exécution partielle de son mandat équivaldrait à une inexécution absolue, à moins que la quantité indiquée n'ait été considérée que comme un maximum à ne pas dépasser. Enfin, le commissionnaire ne doit pas appliquer à l'exécution de l'ordre d'achat les vins qu'il a achetés antérieurement pour son compte. Le commettant qui apprendrait la provenance de ces vins serait autorisé à refuser d'en prendre livraison. Le commissionnaire ne saurait cumuler la double qualité de vendeur pour son compte et d'acheteur pour autrui.

OBLIGATIONS DU COMMETTANT ENVERS LE COMMISSIONNAIRE.

Après avoir défini les obligations du commissionnaire envers son commettant, envisageons l'ordre d'idées con-

traire, en recherchant dans quelle mesure le commettant est tenu à l'égard du commissionnaire : D'une façon générale, le commettant doit rembourser au commissionnaire ses avances et ses frais, l'indemniser des obligations par lui contractées, et lui payer le droit de commission stipulé.

Pour la garantie de ces créances, le commissionnaire jouit d'un droit de rétention sur les vins qu'il détient pour le compte du commettant et d'un privilège sur leur prix.

Le droit de commission lui est dû, alors même qu'aucune convention expresse ne serait intervenue au sujet de sa fixation¹. Dans cette hypothèse, le prix de la commission est déterminé par l'usage de la place où a été conclue l'affaire, et à défaut par celui du marché le plus voisin. Il est ordinairement d'un tant pour cent de l'affaire gérée. Dans notre région il s'élève à 1 franc par hectolitre net. Le courtage et l'entonnage se règlent en sus. Mais ce mode de fixation du montant de la commission n'a rien d'obligatoire, les parties pourraient remplacer le droit proportionnel par une somme fixe, ou par une rémunération conditionnelle, décider par exemple que le commissionnaire n'aura droit à rien, si la vente n'excède pas un certain chiffre.

Pour la garantie des droits appartenant au commissionnaire, la loi lui accorde notamment un privilège sur les vins par lui détenus pour le compte du commettant. Ce privilège repose sur une idée de nantissement tacite. Ses conditions d'existence sont celles qu'exige l'article 92 du Code de commerce : Il faut et il suffit que les vins aient été expédiés, déposés ou consignés au commissionnaire.

¹ Bordeaux, 28 janvier 1846. S. 46. 2. 213.

Les créances qui sont garanties par ce privilège sont tous les prêts, avances, ou paiements faits pour le compte du commettant, soit avant la réception des vins, soit pendant le temps qu'ils sont en la possession du commissionnaire. Grâce à cette sûreté, il se fera payer, par préférence aux autres créanciers du commettant, sur le prix des vins appartenant à ce dernier.

Ce privilège appartient aussi bien au commissionnaire chargé de vendre qu'au commissionnaire chargé d'acheter. Le Code de commerce n'ayant pas réglé le rang de ce privilège, il y a lieu dans le silence de la loi d'appliquer les principes généraux, par conséquent de préférer le privilège du commissionnaire, fondé sur une idée de gage tacite aux privilèges fondés sur une idée de plus-value.

CHAPITRE IX

Du transport des Vins.

Sous ce titre nous nous proposons d'étudier, d'une façon succincte, les obligations qui naissent du contrat, par lequel un individu ou une société se charge de faire parvenir les vins du vendeur à l'acheteur, de l'expéditeur au destinataire. Ce sera tantôt un voiturier ordinaire, plus généralement encore une Compagnie de chemins de fer ou de bateaux à vapeur. Sous l'empire du code de commerce, l'acte écrit dressé pour constater les obligations du transporteur à l'égard de l'expéditeur se nommait lettre de voiture. C'est encore le titre qui sert aujourd'hui à faire la preuve du contrat, lorsque le voiturier n'est ni une Compagnie de chemin de fer, ni un armateur. Pour le transport par voies ferrées, le contrat de transport se constate au moyen d'un récépissé, pour les transports par mer au moyen d'un *connaissance*.

Les récépissés sont délivrés d'office, même si l'expéditeur n'en fait pas la demande. Ce titre énonce 1° la nature, le poids et la désignation du colis ; 2° le nom et l'adresse du destinataire ; 3° le prix total du transport ; 4° le délai dans lequel ce transport devra être effectué. D'une façon générale, les Compagnies accompagnent ces mentions obligatoires du nom de l'expéditeur, de son domicile, en même temps

que de la désignation de la gare expéditrice. Délivré dans la forme réglementaire, le récépissé oblige les compagnies vis-à-vis de l'expéditeur et du destinataire. Ainsi formé et constaté, le contrat de transport fait naître l'engagement du voiturier que l'article 103 du Code de commerce définit en ces termes : « Le voiturier est garant de la perte des objets à transporter, hors les cas de force majeure. Il est garant des avaries autres que celles qui proviennent du vice propre de la chose ou de la force majeure. »

On peut donner de cette obligation un rapide commentaire : la perte des vins transportés engage la responsabilité du voiturier, alors même que l'indication du destinataire serait inexacte ou insuffisante, s'il ne justifiait pas de diligences faites auprès de l'expéditeur pour avoir les renseignements nécessaires¹. Une fausse destination par suite d'erreur, un arrimage défectueux des tonneaux, une manutention mauvaise des récipients, rentrent avec évidence dans les catégories des fautes imputables au transporteur.

Mais sa responsabilité ne sera pas engagée toutes les fois que les avaries proviendront du vice propre de la chose, ou de la force majeure. Par exemple, le transporteur n'est point garant du coulage qui résulte du mauvais état ou du cerclage insuffisant d'un fût, ou du bouchage défectueux des bouteilles transportées². Cependant, alors même qu'un vice propre de la marchandise aurait déter-

¹ Cass., 17 mai 1882. D. P. 83. 1. 475.

² Une compagnie ne saurait être responsable du coulage de liquides qui s'est produit en cours de route, lorsque ce coulage a eu pour cause le mauvais état du fût fabriqué avec du bois poreux impropre à conserver des liqueurs et avec des douves dont les joints étaient mal garnis (Cassation, 22 juillet 1889, 9 décembre 1891. Sirey, 1892. 1. 158).

miné l'avarie, le transporteur peut se voir condamner à des dommages-intérêts si, par un examen attentif et des soins assidus, il avait pu éviter les dégâts ou tout au moins les amoindrir¹.

C'est toujours au transporteur à démontrer s'il veut s'exonérer de la responsabilité qui lui incombe, soit le vice propre de la chose, soit la force majeure.

Il existe cependant une catégorie d'avaries qui ne proviennent ni du vice de la chose, ni de la force majeure, et qui n'engagent en rien la responsabilité du voiturier. Nous faisons allusion au coulage ou *creux de route*. Actuellement, le creux de route dispense les Compagnies de chemins de fer de leur responsabilité à l'égard de toute perte de liquide dont il serait la cause. Aucune fixation légale n'en détermine l'importance, mais les auteurs sont d'accord sur les calculs généraux du coulage de route. D'après Sarrut² et Pallaa³, le creux de route serait, pour les vins et vinaigres, eaux-de-vie et spiritueux, bières, cidres et boissons en fûts, pour un parcours de 200 kilomètres au moins 2 0/0. Pour un parcours supérieur, 1 0/0 par kilomètre avec un maximum de 5 0/0 en été et de 4 0/0 en hiver. En ce qui concerne les vins de liqueur,

¹ Douai, 11 août 1855. D. P. 56. 2. 89.

Les Compagnies de chemin de fer ne sont tenues de donner à la marchandise dont le transport leur est confié que les soins imposés par les tarifs, et d'une manière générale de veiller à leur conservation. L'obligation des Compagnies ne s'étend qu'aux soins généraux ordinaires compatibles avec les nécessités du service réglementaire. Elles ne sont pas tenues de donner des soins exceptionnels, par exemple de procéder au rebattage des cercles de futailles (Cassation, 4 et 26 juin 1889, 15 juillet et 9 décembre 1891. Sirey, 1892. 1. 158 et 591). (V. Bonfils ; Revue critique de droit et de jurisprudence, 1893, pag 404 et 405).

² Sarrut ; Des chemins de fer, 1874.

³ Pallaa ; Des chemins de fer, 1887.

le chiffre est le même : 2 0/0 pour les parcours de moins de 200 kilomètres ; mais pour les distances supérieures, il est réduit à 3 0/0 en hiver et à 4 0/0 en été. Toutefois, il n'y a dans ces chiffres que des présomptions susceptibles d'être combattues par la preuve contraire. C'est ainsi qu'il n'y aurait pas lieu de les appliquer dans le cas d'une grave avarie survenue à un fût, puisque la perte ne serait pas due alors à une sorte de vice propre de la marchandise, mais à une détérioration accidentelle. La personne responsable des avaries est-elle l'expéditeur ou le voiturier ? C'est là une question de fait qui doit être résolue selon les circonstances. Si les vins ont été achetés livrables à destination, l'acheteur ne peut être engagé que s'il les a reçus ; si, au contraire, il les a achetés livrables en gare de départ, il peut actionner le vendeur s'il a garanti telle ou telle cause de perte, ou le transporteur s'il est en faute. A cet effet, le voiturier doit avoir grand soin de faire constater la nature et la qualité des vins qui lui sont remis, sans les altérer en cours de route. Ainsi, lorsque les vins sont expédiés à un acheteur qui ne les a ni goûtés ni agréés, si le voiturier chargé par le commissionnaire du transport des pièces de vin a reçu en même temps des échantillons, il est présumé s'être assuré en s'en chargeant que le vin contenu dans les pièces était le même que celui des échantillons ; dès lors, il garantit son identité. Par conséquent, quand les vins sont refusés par l'acheteur, comme n'étant pas conformes aux échantillons, ils doivent rester pour le compte du voiturier, et non pour le compte du commissionnaire¹. En cours de route, en effet, les vins sont particulièrement l'objet de falsifications et

¹ Metz, 20 août 1827. D. Rep, tom. IX, pag. 99, n° 348,

de substitutions de la part soit du voiturier lui-même, soit de ses préposés. Les expéditeurs doivent prendre leurs précautions pour donner au destinataire le moyen de reconnaître la fraude.

Il arrive parfois que les entrepreneurs de transport annoncent dans leurs prospectus et insèrent dans toutes leurs lettres de voiture qu'ils n'entendent pas garantir le coulage des vins. Cette clause de non-responsabilité ne saurait avoir pour effet de les exonérer de leurs fautes ou de celles de leurs employés¹.

Après la réception des vins, la loi du 11 avril 1888 établit une prescription nouvelle relative aux actions auxquelles les entrepreneurs de transport sont soumis : « La réception des objets transportés et le paiement du prix de la voiture éteignent toute action contre le voiturier pour avarie ou perte partielle, si dans les trois jours, non compris les jours fériés, qui suivent celui de cette réception et de ce paiement, le destinataire n'a pas notifié au voiturier, par acte extra-judiciaire ou par lettre recommandée, sa protestation motivée. Toutes stipulations contraires sont nulles et de nul effet ».

Toutefois, cette dernière disposition n'est pas applicable aux transports internationaux.

¹ La cour de Cassation interprète la clause de non-garantie comme n'affranchissant pas les voituriers et les Compagnies de chemins de fer de la responsabilité de leurs fautes et des fautes de leurs employés. Cette clause a seulement pour effet de les exonérer de la présomption de faute mise à leur charge par l'article 103 du code de commerce, et de faire rejeter le fardeau de la preuve sur l'expéditeur ou le destinataire, qui sont seuls tenus de réunir les éléments nécessaires pour établir l'existence d'une faute imputable au voiturier ou à ses employés (Cassation, 29 décembre 1890, 6 janvier 1892, 29 février 1892, Sirey, 1892, 1. 311 et 523).

Il résulte de ces diverses explications que le commerce des vins a le droit de vérifier en gare les avaries extérieures ou intérieures des colis, ainsi que la qualité des liquides. Aussi les Compagnies sont-elles tenues de laisser effectuer ces vérifications dans leurs gares, de façon à pouvoir mettre en cause, s'il y a lieu, la responsabilité du transporteur ou celle de l'expéditeur.

CHAPITRE X

Du régime fiscal des Vins.

On n'aurait qu'une idée très incomplète du régime juridique du vin, si l'on se contentait de borner l'étude que nous avons entreprise aux difficultés dont ses transactions sont la cause. A l'occasion de la vente des vins, intervient l'impôt sous des formes multiples et diverses, qui, avec l'aide des trois grandes administrations financières, les contributions indirectes, les douanes, les octrois, font collaborer cette boisson à l'œuvre difficile d'équilibrer nos énormes budgets. Il faut donc dire quelques mots du régime fiscal auquel les vins sont soumis. A cet effet, on peut diviser les explications qu'appelle la matière, en deux parties, dont la première sera destinée à la description succincte des formalités de régie, et dont la seconde envisagera plus particulièrement les droits divers qui grèvent les vins.

1^o DES FORMALITÉS DE RÉGIE.

Tout négociant en vins doit, avant de commencer ses opérations, en faire la déclaration à la régie et se soumettre au paiement de la licence, qui est une taxe supplémentaire de l'impôt des patentes.

En dehors de cette formalité et de ces droits spéciaux au commerce, prennent place des formalités destinées à garantir le prélèvement de droits plus généraux, les droits de circulation, d'entrée, de détail et de consommation.

Tout enlèvement ou déplacement de vin est sujet à la perception du droit de circulation. Lorsqu'un possesseur de boissons, commerçant ou propriétaire, veut les faire voyager, il est tenu, avant tout, de faire une déclaration à la régie et d'obtenir d'elle un titre de mouvement, qui permette le transfert de ces boissons et les accompagne durant le trajet. Mais ce titre diffère suivant les circonstances et la condition des expéditeurs. Il se nomme, selon les cas, *passavant*, *congé*, ou *acquit à caution*.

Il y a délivrance du *passavant*, lorsque le propriétaire fait transporter son vin de son pressoir, ou d'un pressoir public à ses caves, ou encore lorsqu'un fermier reçoit du vin de son propriétaire, ou lui en expédie, mais il faut que ces transports de liquide aient lieu dans le même canton, ou dans une commune limitrophe de ce canton. Il y a enfin délivrance du *passavant* pour toute personne qui change la destination des boissons d'un département à un autre compris dans la même classe du tarif. Enfin dans le cas de refus par un destinataire du vin qu'on lui a expédié, et direction de ce vin chez un autre réceptionnaire, à la double condition que ce soit dans le même département, ou un autre département de la même classe, et que le droit de circulation ait été déjà payé par *congé*. En d'autres termes, l'obtention d'un *passavant* dispense du paiement du droit de circulation; le coût de ce titre est de 10 centimes.

Le congé est le titre de mouvement, délivré par la régie

dans le cas où un négociant expédie à un consommateur qui n'habite pas Paris, Lyon, ni une ville rédimée, ou à un débitant rédimé, une commande de vin. Le congé suppose le paiement préalable du droit de circulation par l'expéditeur, sans préjudice des droits d'entrée et d'octroi s'il y a lieu, si les vins sont expédiés dans la même localité.

Au contraire, ces droits seront payés lors de l'introduction, si la boisson est à destination d'une ville différente du lieu d'expédition. Le coût du congé est de 50 centimes.

Lorsque les vins sont expédiés soit à un marchand en gros, soit à un débitant pourvu d'une licence, il y a lieu à la délivrance d'un *acquit à caution*.

C'est également le titre qui accompagne les boissons, si l'expédition est faite par un propriétaire hors du périmètre où il a droit au passavant, et dans le cas où des boissons ayant déjà payé le droit d'entrée dans une ville, y sont transportées d'un endroit dans un autre. Les acquits à caution sont également délivrés lorsque les vins sont expédiés à destination de Paris, Lyon ou d'une ville rédimée, à l'étranger ou dans les colonies, ainsi que dans certains autres cas, par exemple s'ils sont envoyés à des concours régionaux ou des expositions industrielles. Au lieu de destination, l'acquit à caution doit être déchargé, sous peine pour l'expéditeur de payer le double droit pour les spiritueux, et le sextuple droit pour les vins.

La régie exerce son action en paiement en délivrant une contrainte, à l'expiration du délai dans lequel l'expéditeur doit rapporter le certificat d'arrivée ou de sortie. Mais l'action de la régie se prescrit quatre mois après ce délai.

Toute déclaration faite pour obtenir une expédition doit énoncer les quantités, qualités, espèces, degrés des boissons si ce sont des spiritueux, la contenance des fûts, leur nombre et leur numéro, les lieux d'enlèvement et de destination, les nom, prénoms, demeure et profession des expéditeurs, voituriers et acheteurs et, s'il y a lieu, l'indication des divers modes de transport ainsi que des endroits où doivent passer les liquides. On doit indiquer notamment s'il s'agit de vins de raisins frais, de vins de marc ou de sucre, de vins de raisins secs ou de mélange de ces différents vins (Art. 10 loi du 26 avril 1816 et lois des 14 août 1889 et 11 juillet 1891).

L'expéditeur est responsable de l'exactitude des déclarations, même si la faute provient du buraliste ; mais une tolérance de 1 0/0 soit sur la quantité, soit sur le degré, est accordée aux expéditeurs sur leurs déclarations d'alcools, spiritueux, vins, cidres, poirés et hydromels.

Les quantités en excédant sont prises en charge au compte du destinataire. Quant au coulage ou creux de route, il est admis que la régie en déduit les droits, en se conformant au calcul que nous avons signalé plus haut. Les expéditions sont délivrées par les receveurs buralistes.

La loi de 1816 ne prévoit aucune tolérance relative au transport des échantillons, mais, dans le silence de cette loi, l'Administration « admet jusqu'à concurrence de trois litres pour les vins ordinaires, d'un litre pour les vins de liqueurs, et d'un litre d'alcool pour les spiritueux, la libre circulation des échantillons de commerce renfermés dans des flacons, dont la contenance ne dépasse pas

vingt-cinq centilitres pour les vins, et dix centilitres pour les spiritueux » (Circulaire du 23 août 1888) ¹.

Tout marchand en gros, et tout signataire d'acquit à caution, doit présenter une caution solvable qui s'engage à son défaut à payer les droits dus.

Cette caution est présentée au receveur ruraliste, qui l'accepte ou la refuse, sauf recours à la direction du département.

La violation des règles concernant la circulation des vins et spiritueux constitue, aux termes des lois du 23 février 1872 et du 21 juin 1873, une infraction punie d'une amende de 500 à 5,000 fr. pour les transports de spiritueux sans expédition ou avec expédition inapplicable, d'une amende de 200 à 1,000 fr. en matière de transport de vins et autres boissons que les spiritueux.

2° DES DROITS SUR LES VINS.

Les vins sont assujettis aux droits de circulation, d'entrée et de détail.

Pour la perception des deux premières taxes, les départements sont divisés en trois classes, selon que la consommation et la production du vin y sont plus ou moins abondantes.

Chaque enlèvement ou déplacement de vins donne lieu au paiement d'un droit de circulation, qui varie selon : 1° la nature des vins ; 2° la classe à laquelle appartient le département. La perception des droits de circulation est faite conformément au tarif suivant : Pour les vins en

¹ Journal officiel, 23 août 1888.

cercles et en bouteilles, les départements de la première classe paient en principal et décimes un franc par hectolitre, ceux de la deuxième un franc cinquante, ceux de la troisième deux francs.

Le droit d'entrée est une taxe perçue, au profit du trésor, indépendamment de toute taxe locale dans les villes ayant une population agglomérée de 4000 âmes et au-dessus, sur les vins introduits et destinés à la consommation du lieu. La quotité de la taxe varie suivant la classe des départements et la population de la ville.

Le paiement des droits d'entrée est immédiatement exigé, sauf dans les trois cas suivants : Les boissons sont conduites à un entrepôt réel ou fictif, elles sont introduites *en passe-debout*, elles sont placées en transit.

Les vins en cours de route, ou destinés à être vendus au marché, sont en passe-debout, à la condition que ce titre soit déchargé dans les vingt-quatre heures dans le cas de vente au marché, et dans l'autre cas acquitté dans les trois jours.

Le transit s'applique aux vins qui ont à faire un plus long séjour ; il entraîne consignation du droit d'entrée ou cautionnement.

Enfin, ont droit à l'entrepôt tous les propriétaires ou négociants qui font conduire dans un lieu sujet au droit d'entrée au moins 9 hectolitres de vin, les récoltants pour leur récolte même au-dessus de ces quantités, les introducteurs de vendanges, qui veulent les convertir en boissons pour les transporter ensuite hors de la commune.

Enfin, les particuliers qui reçoivent des vins destinés à être conduits peu après leur arrivée soit à la campagne, soit dans une autre résidence.

Les obligations qui incombent à l'entrepôtaire sont : de faire une déclaration d'entrepôt avant l'introduction des vins, et d'indiquer les magasins, celliers et caves où ils sont déposés, de fournir une caution solvable, qui s'engage solidairement avec lui à payer les manquants sur les boissons pour lesquelles la sortie du lieu assujetti, ou le paiement des droits, ne seraient pas justifiés.

Les débitants de vins sont également astreints à payer un droit de détail fixé par l'article 4 de la loi du 19 juillet 1880 à 12,50 pour cent du prix de vente. Certaines villes, appelées villes rédimées, paient une taxe unique qui remplace les droits d'entrée et de détail sur les boissons autres que les spiritueux et les bières. Ces villes sont : 1° de droit les villes dont la population atteint ou dépasse 10,000 âmes : 2° sur la demande des conseils municipaux, avec adhésion des débitants ou marchands, les villes dont la population est comprise entre 4,000 et 10,000 âmes, à condition que la délibération des conseils municipaux ait été approuvée par le ministre des finances. A Paris et à Lyon, une seule taxe, dite taxe de remplacement, comprend à la fois les droits de circulation, de détail et d'entrée. Les vins à destination de l'une de ces deux villes sont accompagnés d'acquets-à-caution. Avant leur introduction, le destinataire doit produire ces pièces et acquitter toutes les taxes.

En dehors des droits dont nous venons de parler, les vins paient à leur entrée, dans les villes à octroi, certaines taxes dont les maxima ne devaient pas dépasser les limites fixées par l'article 7 de la loi du 19 juillet 1880.

Une loi récente du 29 décembre 1897 relative à la réforme des octrois est venue modifier les fixations de la loi de

1880. Aux termes de l'article 1^{er} de la loi nouvelle, « les communes sont autorisées à supprimer leurs droits sur les boissons hygiéniques, (vins, cidres, poirés, hydromels, bières et eaux minérales,) à partir du 31 décembre de l'année qui suivra celle au cours de laquelle la présente loi sera promulguée. » Une loi du 9 mars 1898 a autorisé l'application anticipée de la loi du 29 décembre 1897.

A défaut de suppression totale, les communes seront obligées d'abaisser les droits existants dans la limite du tarif prévu à l'article 2. Ces tarifs sont fixés ainsi qu'il suit : Les droits d'octroi ne pourront excéder 0 fr. 55 c. par hectolitre pour les villes dont la population ne dépasse pas 6.000 âmes ; 0 fr. 85 c. pour les villes de 6,001 à 10,000 âmes ; 1 fr. 15 c. pour les villes de 10,001 à 15,000 habitants ; 1 fr. 40 c. pour celles de 15,001 à 20,000 ; 1 fr. 70 c. quand la population va de 20,001 à 30,000 habitants ; 2 fr. quand elle varie entre 30,001 et 50,000 ; 2 fr. 25 pour les cités dont la population est supérieure à 50,000 habitants, et enfin 4 francs pour Paris.

La loi prescrit ensuite une série de mesures ayant pour but de remplacer les ressources supprimées.

Puis, elle décide, dans son article 8, qu'à partir de la promulgation de la présente loi, il ne pourra plus être établi de taxes d'octroi sur les vins, cidres, poirés et hydromels, sur les bières et les eaux minérales dans les villes où il n'en existe pas aujourd'hui, et ces taxes ne pourront pas être surélevées. Toutefois, dans des cas exceptionnels, sur la demande des conseils municipaux, et en vertu de décrets rendus en Conseil d'Etat, les communes

dont les tarifs actuels sur les boissons hygiéniques n'atteignent pas le maximum prévu par la présente loi, peuvent être autorisées à les porter à ce maximum.

En résumé, les droits qui frappent les vins, abstraction faite des droits de licence et de patente imposés aux négociants en vins, sont : les droits de circulation, d'entrée, de détail et d'octroi, tels que nous les avons définis, soit que ces droits soient distincts, soit qu'une taxe unique remplace les droits d'entrée et de détail, soit qu'une taxe de remplacement comprenne à la fois les droits de circulation, de détail et d'entrée.

Mais il ne faut pas perdre de vue que ce régime fiscal est celui qui atteint le vin dans son sens légal, c'est-à-dire le produit de la fermentation des raisins frais. Ce régime n'est pas celui auquel sont assujettis les vins artificiels depuis la promulgation de la loi du 6 avril 1897.

La loi du 6 avril 1897 soustrait désormais les vins de raisins secs et les autres vins artificiels au régime fiscal des vins et les soumet à celui de l'alcool pour leur richesse alcoolique totale, acquise, ou en puissance (art. 1^{er}). En promulguant cette disposition, le législateur s'est proposé de compléter l'œuvre commencée par la loi Griffe, en ruinant d'une façon définitive l'industrie des vins de fabrication, dont la prospérité était une menace constante pour les producteurs de vins naturels. Cette mesure fiscale, paraissant même insuffisante, a été accompagnée de l'interdiction de la fabrication et de la circulation, en vue de la vente des vins de marc et des vins de sucre, réserve faite de la tolérance dont bénéficient ces boissons, quand elles sont destinées à la consommation familiale (art. 4). Nous nous sommes expliqué ailleurs sur la portée de cette

mise hors du commerce ; mais nous devons à cette place dire quelques mots du régime fiscal qui atteint aujourd'hui les vins artificiels.

La loi de 1897 établit, parmi les vins de fabrication industrielle, trois catégories bien distinctes au point de vue fiscal. D'une part, elle soumet les vins de raisins secs ou autres vins artificiels aux droits et régime de l'alcool. En second lieu, elle assujettit à un simple droit de circulation de 1 franc par hectolitre les vins de marc à destination de particuliers pour consommation familiale. Enfin elle place les vins de liqueur et les vins mousseux en dehors de ses dispositions.

Seul le premier de ces principes comporte quelques développements particuliers. Les vins de raisins secs et les vins artificiels sont soumis au même régime, qui est celui de l'alcool (art. 1^{er}). Pour l'observation de cette prescription, l'article 2 présume que 100 kilog. peuvent fournir 30 litres d'alcool pur, et il les assujettit au paiement d'un droit de consommation calculé sur cette base, quand ils sont à destination de fabricants. Aussi, ne pourront-ils circuler à l'intérieur sans un acquit-à-caution qui garantira chez le fabricant le paiement des droits sur 30 litres d'alcool par 100 kilog., soit 46 fr. 87 c.; auxquels il faut ajouter les droits de douane qui les grèvent à l'importation, 40 francs au tarif maximum, 25 francs au tarif minimum. Dans le silence de la loi, le droit de consommation est exigible dès la réception des raisins secs par le fabricant, et non pas seulement après fermentation. La loi du 6 avril 1897, imposant aux vins de raisins secs un régime fiscal nouveau, abroge implicitement les droits dont les fruits secs destinés à la fabrication du vin

étaient grevés avant sa promulgation. C'est ainsi que la loi de 1889 (art. 12) avait soumis dans les villes sujettes les fruits secs destinés à la fabrication du vin au droit d'entrée, à raison de 100 kilogr. de fruits secs pour 3 hectolitres de vin, et que la loi du 26 juillet 1890 déclarait que les raisins secs destinés aux fabricants et entrepositaires devraient être munis d'acquits-à-caution, garantissant le paiement d'un droit de fabrication de 3 fr. 75 par hecto. Sous l'empire de la loi nouvelle ce droit d'entrée et ce droit de fabrication ont fait place au droit de consommation fixé d'après le tarif que nous avons rapporté plus haut.

Lorsque les raisins secs sont à destination de particuliers pour leur consommation de famille, la loi de 1897 les fait bénéficier d'une modération de droits. Le législateur n'a pas voulu enlever aux particuliers la possibilité de faire avec des raisins secs le vin destiné à leur consommation personnelle ; mais il a entendu soumettre les vins obtenus par ce moyen, aux mêmes taxes que celles qui frappent les vins naturels. Ces derniers payant, dans les circonstances les moins favorables, un droit de 2 francs par hectolitre, l'article 2 de la loi de 1897 frappe les raisins secs à destination des particuliers, d'un impôt de 6 francs par 100 kilos, cette quantité, d'après la présomption légale, devant produire 3 hectolitres de vin. Il y a peut-être dans cette disposition une porte ouverte aux abus. Il est à craindre que des particuliers, complices de négociants sans scrupules, ne se fassent envoyer des quantités plus ou moins considérables de raisins secs pour alimenter des fabrications frauduleuses. Une surveillance rigoureuse de la régie pourra seule éviter que, par ce moyen

détourné, la nouvelle loi ne perde une partie de son efficacité.

Les vins artificiels proprement dits sont soumis au régime que nous venons de décrire sous le bénéfice des observations suivantes : 1° l'impôt ne les atteint qu'après la fabrication, quand ils sont mis en mouvement, parce qu'il eût été trop difficile, à raison de la diversité des matières premières qui servent à leur fabrication, de faire porter sur elles le droit directement ; 2° le législateur n'accorde, en ce qui les concerne, aucune modération de droits pour consommation familiale. La loi de 1897 ne fait que généraliser pour les vins artificiels et ceux de raisins secs les dispositions de la loi du 26 juillet 1890, dont l'article 9 déclarait que « tous les liquides alcooliques provenant de la fermentation des raisins secs avec des figues, des dattes, orges, glucoses, mélasses et autres matières saccharifères ou similaires seront assimilés à l'alcool pour le régime et les droits qui devront lui être appliqués ».

Pour compléter le rapide tableau que nous donnons du régime fiscal des vins, il reste à dire quelques mots des droits dont les vins étrangers sont frappés à l'importation. Avant la loi des douanes du 11 janvier 1892, nous avions des traités de commerce avec tous les pays où s'approvisionnait notre importation. Ces traités leur assuraient le tarif minimum, soit 2 francs par hectolitre jusqu'à 15°9, en sorte que le tarif général de 4 fr. 50 par hectolitre n'était pas appliqué. La loi du 11 janvier 1892 a établi un droit de 1 fr. 20 par degré alcoolique et par hectolitre de liquide jusqu'à 10°9. Cette taxe est réduite pour le tarif minimum à 70 centimes par degré alcoolique et par hec-

tolitre de liquide. A partir du 11^{me} degré inclusivement, les vins importés paient sur les dix premiers degrés les droits ordinaires, et ils sont soumis, pour chaque degré en sus, à une taxe de douane égale au montant du droit de consommation de l'alcool, soit actuellement 156 fr. 25 par hectolitre d'alcool pur.

Les vins d'origine étrangère qui ne sont pas le produit exclusif de la fermentation des raisins frais (vins de raisins secs, vins de sucre) suivent, au point de vue des taxes d'importation, aussi bien qu'au point de vue du régime intérieur, le régime de l'alcool.

CHAPITRE XI

Lois répressives de la fraude dans les ventes de Vins.

Le régime fiscal, organisé par la loi du 6 avril 1897, n'est que l'aboutissant d'une longue série de mesures arrêtées par le législateur pour réprimer les fraudes innombrables auxquelles les ventes de vins donnent lieu au grand préjudice de la santé publique, ainsi que de la production honnête.

Les pénalités diverses édictées contre les sophistications variées qui altèrent le précieux liquide, n'ayant pu maîtriser le développement de la fraude, la loi s'est enfin décidée à la tarir dans sa source en la rendant ruineuse pour ses auteurs. De cette idée procède l'assimilation fiscale des vins de raisins secs et des vins artificiels au régime de l'alcool, comme aussi la prohibition de fabriquer et de vendre pour le commerce les vins de marc et les vins de sucre.

Malheureusement, le procédé mis en œuvre par la loi de 1897 ne peut enrayer d'une façon efficace que la fraude résultant de la vente, comme vins naturels, de vins de fabrication artificielle. Il laisse possibles les falsifications, par des récoltants ou des négociants sans scrupules, du produit des raisins frais ; il n'empêche pas, d'une

façon absolue, la tromperie résultant du coupage d'un vin naturel, soit avec un vin de raisins secs, soit plutôt avec un vin de marc ou de sucre. Contre de pareils manquements à la loyauté commerciale, le législateur n'a pu qu'édicter des pénalités.

Le grand nombre des lois répressives qui se sont succédé, au cours de notre siècle, sur les fraudes pratiquées dans les ventes de vins, démontre l'étendue du mal et les difficultés rencontrées pour lui porter remède.

Sous l'empire du Code pénal les fraudes dans les ventes de vins étaient réprimées par les articles 423, 318 et 475. Plus tard, ces deux derniers articles furent abrogés par la loi du 3 mai 1855, qui rendit applicable aux boissons la loi du 27 mars 1851. Dans ce nouvel état du droit étaient punies des peines portées par l'article 423 du Code pénal : 1° Les personnes ayant falsifié des vins destinés à être vendus ; 2° celles qui vendent ou mettent en vente des vins qu'elles savent falsifiés ou corrompus ; 3° celles qui auront trompé ou tenté de tromper sur la quantité des vins livrés, les vendeurs, ou les acheteurs soit par l'usage de faux poids ou de fausses mesures, ou d'instruments inexacts servant au pesage ou mesurage, soit par des manœuvres ou procédés tendant à fausser l'opération du pesage ou du mesurage, ou à augmenter frauduleusement le poids ou le volume de la marchandise même avant cette opération ; soit enfin par des indications frauduleuses tendant à faire croire à un pesage ou mesurage antérieur exact. Jusqu'ici, le législateur s'était contenté de réprimer d'une façon générale les falsifications de denrées alimentaires auxquelles il avait assimilé les boissons. Mais la crise phylloxérique traversée par le vignoble français vint donner un essor

nouveau à la fraude, dont les manifestations imprévues appelèrent une réglementation spéciale. Loin de se contenter de demander à l'introduction de vins étrangers, et notamment des vins d'Espagne et d'Italie, les quantités nécessaires à notre consommation intérieure, que ne produisait plus le vignoble national, quelques industriels imaginèrent de faire du vin avec des raisins secs importés de Grèce et de Turquie, et même avec certains fruits tels que figues, caroubes, glucoses, mélasses, etc... dont la fermentation produisait un liquide qui n'avait du vin que le nom. Pour écouler plus facilement ces boissons on les mélangeait à des vins d'Espagne et d'Italie, manipulation qui les enrichissait en couleur et en alcool. On faisait encore des vins en soumettant les mares de raisins frais à une deuxième fermentation avec addition d'eau et de sucre. Toutes ces opérations tombaient certainement soit sous le coup de la loi de 1851, soit sous celui de l'article 423 du Code pénal.

Mais ces textes étaient le plus souvent inappliqués, la chimie n'ayant pas, dans l'état de la science, les moyens de distinguer un vin naturel d'un vin savamment préparé. Cependant, grâce aux efforts de nos viticulteurs, le vignoble français se reconstituait, mais ses produits avaient à lutter contre la concurrence redoutable que lui faisaient des boissons frelatées vendues sous le nom de vins, et contre le discrédit où le vin était tombé, depuis la multiplication des fraudes, dont sa vente était le prétexte. Il fallait donc, dans l'intérêt de l'hygiène publique et de la production nationale, aviser à des mesures préventives de la fraude, les moyens répressifs étant insuffisants. Tel fut l'objet de la loi Griffe, du 14 août 1889.

Cette loi se propose essentiellement d'obliger les vendeurs et expéditeurs à indiquer la nature du produit livré à la consommation sous le nom de vin : « Nul ne pourra expédier, vendre ou mettre en vente, sous la dénomination de vin, un produit autre que celui de la fermentation des raisins frais » (Art. 1^{er}).

Cette définition fondamentale exclut les vins de raisins secs, les vins de seconde cuvée, les piquettes, etc..., sans cependant défendre d'ajouter à la vendange ce qu'il est nécessaire d'y introduire pour les besoins d'une bonne vinification. L'article 2 complète cette disposition en prenant une mesure analogue pour qu'un produit dérivé du raisin, le vin de marc ou de sucre, ne puisse, soit à l'état pur, soit mélangé avec du vin, être donné comme tel : « le produit de la fermentation des mares de raisins frais avec addition de sucre et d'eau, le mélange de ce produit avec le vin, dans quelques proportions que ce soit, ne pourra être expédié, vendu, ou mis en vente que sous la dénomination de vin de sucre ». L'article 3 étend cette réglementation aux vins de raisins secs. « Le produit de la fermentation des raisins secs avec de l'eau ne pourra être expédié, vendu, ou mis en vente que sous la dénomination de vin de raisins secs ; il en sera de même du mélange de ce produit, quelles qu'en soient les proportions, avec du vin ». Afin que la volonté du législateur ne reste pas, à cet égard, lettre morte, l'article 4 prescrit que « les fûts ou récipients contenant des vins de sucre ou des vins de raisins secs, devront porter, en gros caractères : Vins de sucre, de raisins secs. Les livres, factures, lettres de voiture, connaissements, devront contenir les mêmes indications, suivant la nature du produit livré ».

De plus, « les titres de mouvement accompagnant les expéditions de vins, de vins de sucre, de vins de raisins secs, devront être de couleur spéciale » (Art. 5). La sanction de ces prescriptions est contenue dans l'article 6 : « En cas de contravention aux articles ci-dessus, les délinquants seront punis d'une amende de 25 à 500 francs et d'un emprisonnement de 10 jours à 3 mois. Les tribunaux pourront ordonner, suivant la gravité des cas, l'impression dans les journaux et l'affichage aux lieux qu'ils indiqueront, des jugements de condamnation, aux frais du condamné ».

La contravention dont parle notre article est un véritable délit exigeant la mauvaise foi du prévenu¹.

Enfin l'article 7 incrimine formellement, comme falsification de denrées alimentaires, l'addition au vin de matières sucrées, soit au moment de la fermentation, soit après. Rarement œuvre législative manqua aussi complètement son but. Les vins de raisins secs continuèrent, après la mise en vigueur de la loi, à faire une concurrence plus déloyale que jamais aux vins de raisins frais, à raison de l'impossibilité, où se trouvaient les chimistes œnologues, de reconnaître la présence du vin de raisins secs dans du vin naturel.

Une seconde loi parut bientôt nécessaire pour réprimer les abus de la fraude. La loi du 26 juillet 1890 crut obtenir ce résultat en cherchant à tarir les gains illicites des fraudeurs par des mesures fiscales, et en rendant l'action

¹ Montpellier, 30 octobre 1890. S. 91, 2, 29.

Cassation, 30 janvier 1891, S. 91, 1, 368 et 26 novembre 1891. S. 92, 1, 479.

de la régie plus efficace par l'assujettissement à sa surveillance de la fabrication des vins de raisins secs.

Cette loi laissa en dehors de ses dispositions les raisins secs destinés à la consommation de famille; mais elle déclara que les raisins secs expédiés aux fabricants et entrepositaires ne pourraient circuler que munis d'acquets à caution garantissant un droit de fabrication (Art. 1^{er})¹.

Ce droit est établi par l'article 7, qui le fait varier suivant le degré de richesse alcoolique des vins fabriqués, sans qu'il puisse être admis que 100 kilog. de raisins secs donnent moins de 3 hectolitres de vin. Au-dessus de 15° le produit était soumis à la surtaxe des vins alcoolisés. Cette nouvelle loi n'eut qu'un effet très relatif: tandis que la fabrication industrielle était soumise à un exercice minutieux, la fabrication des vins de raisins secs par de simples particuliers, en dehors des lieux sujets, échappait à toute surveillance et à tout impôt. Des commerçants ingénieux, propriétaires ou locataires de quelques arpents de vignes, recevaient sous des noms supposés des raisins secs qu'ils travaillaient impunément, et dont ils livraient les produits comme vins de vendange à la consommation.

Sans influence sur la fabrication clandestine, la loi du 26 juillet 1890 était même impuissante à enrayer toutes les fraudes de la fabrication connue et patentée. Les industriels établis dans les entrepôts de Paris pouvaient toujours apurer leur compte de vins de raisins secs en

¹ Il est impossible de déterminer d'une façon rigoureuse l'étendue de la tolérance accordée par la loi sous la dénomination de consommation de famille. C'est une question de fait et de circonstance. Tout ce que l'on peut dire de plus précis, c'est que la fabrication de famille s'oppose à la fabrication industrielle.

recevant des vins de vendange. Par là ils se réservaient le moyen d'écouler une certaine quantité de vins de raisins secs sous la dénomination de vins de vendange, les formalités de circulation n'étant pas observées dans Paris, soumis à cet égard à un régime exceptionnel ; on voit de quelles ressources disposaient ces industriels.

Si la fraude continuait à déjouer les précautions du législateur, celui-ci pourtant ne désarmait pas. Une loi du 11 janvier 1891 vint resserrer le réseau de prescriptions dont les lacunes permettaient les falsifications et les pratiques illégales. La loi Griffé ayant omis de réglementer la condition juridique du produit de la fermentation des marcs de raisins frais avec de l'eau, vulgairement appelé piquette, la loi nouvelle vint faire défense de l'expédier, de le vendre ou de le mettre en vente sous un autre nom que celui de vin de marc, ou vin de sucre, si du sucre avait été ajouté au moment de la fermentation (article 1^{er}). D'un autre côté, la loi du 27 mars 1851, que celle du 5 mai 1855 avait étendue aux boissons, punissait bien l'emploi de matières colorantes, mais seulement lorsqu'elles étaient nuisibles à la santé. Or, si les dérivés du goudron de houille (fuchsine, rouges et violets d'aniline) constituent des matières dangereuses, la plupart des colorants végétaux (baies de sureau, mûres) sont inoffensifs. Mais ces matières colorantes servant en général à masquer des mouillages, la loi du 11 juillet 1891 incrimine comme falsification de denrées alimentaires : « Toute addition, au vin de raisins secs, de matières colorantes quelconques » (art. 1^{er}).

Le texte continue en proscrivant l'addition au vin de

certains acides « tels que les acides sulfurique, nitrique, chlorhydrique, salicylique, borique et autres analogues ».

Ici le législateur a cherché à faire cesser les doutes qui s'étaient élevés sur la légitimité de l'emploi de certains produits. C'est ainsi que l'usage de l'acide salicylique en œnologie avait donné lieu parmi les hygiénistes aux opinions les plus contradictoires¹.

Les uns tenaient pour sa parfaite innocuité, les autres le présentaient comme un produit dangereux. La loi est venue trancher à cet égard la controverse dans le sens de la nocuité de son emploi, et du même coup elle étend sa décision aux acides sulfurique, chlorhydrique, nitrique, borique ou autres analogues. Ces dernières expressions manquent, d'une façon peut-être voulue, d'un sens rigoureusement précis. Le législateur n'a pas voulu prohiber l'emploi de tous les acides, dont quelques-uns, comme l'acide carbonique, l'acide tartrique, l'acide tannique, sont indispensables pour obtenir une bonne vinification.

En d'autres termes, la loi laisse les tribunaux libres dans les cas douteux de rechercher si les acides dont les prévenus auront fait usage, présentent, au point de vue de la santé publique, les mêmes dangers que ceux dont elle interdit formellement l'emploi. Le salage introduisant dans le vin de l'acide chlorhydrique, la loi a dû le prohiber par voie de conséquence. Elle ne le tolère que dans la proportion de un gramme par litre.

Pour le plâtrage des vins, elle autorise une dose plus forte (deux grammes de sulfate de potasse ou de soude par litre); mais elle a soumis les vins surplâtrés à un

¹ V. Desclozeaux; *Code des falsifications*, pag. 133 et 134.

régime juridique spécial en prononçant à leur encontre une mise hors du commerce dont nous avons plus haut déterminé les effets. Au point de vue pénal, le plâtrage des vins au-dessus de la dose légale constitue un délit spécial puni d'une amende de 16 à 500 francs et d'un emprisonnement de 6 jours à 3 mois, ou seulement de l'une de ces peines suivant les circonstances. Mais, en tolérant le plâtre dans la limite de 2 grammes par litre, la loi exige que les fûts ou récipients contenant des vins plâtrés portent en gros caractères l'indication du plâtrage, et que celle-ci soit reproduite sur les livres, factures, lettres de voiture et connaissements (art. 3).

Enfin, pour faciliter la surveillance de l'administration des contributions indirectes et rendre contre les fraudeurs les poursuites plus sûres, les articles 5 et 6 prescrivent que les vins, vins de marc ou de sucre et les vins de raisins secs seront suivis chez les marchands en gros et en détail et chez les entrepositaires, au moyen de comptes distincts et que cette distinction dans les écritures sera complétée par la conservation de ces différents vins dans des parties séparées des magasins des négociants.

Restait une nouvelle fraude à combattre : le vinage, c'est-à-dire l'addition d'eau au vin pour en augmenter le volume et d'alcool pour en relever le degré. Les articles 423 du Code pénal et la loi du 27 mars 1851 étaient impuissants à réprimer cette fraude dans tous les cas.

Il suffisait, pour échapper à leurs dispositions, de faire connaître au public la préparation que le vin avait subie et c'est ce que faisaient les détaillants de la capitale au moyen d'écriteaux placés plus ou moins en évidence. De là la loi du 26 juillet 1894 prohibitive de l'alcoolisation

et du mouillage, même dans le cas où la falsification par addition d'eau serait connue de l'acheteur ou du consommateur. Malgré ce luxe de dispositions répressives, la fraude continuait à opprimer la production nationale et à faire une concurrence désastreuse aux vins de notre vignoble reconstitué à grands frais. Des divers remèdes que la loi avait tenté d'apporter à ce mal, tous n'étaient pas efficaces. S'il était bon de maintenir les textes relatifs aux falsifications préjudiciables à la santé publique, il ne servait à rien de laisser subsister le régime qui tâchait de soumettre les vins artificiels à une réglementation de nature à faire connaître au consommateur leur véritable origine et à les assujettir aux mêmes impôts que les vins naturels, l'expérience démontrant tous les jours que sur ces deux points les lois restaient inobservées.

Il fallait changer de système, rendre la fraude impossible en la rendant onéreuse, ou en défendant la fabrication de certains vins artificiels. C'est de cette idée que procède la loi du 6 avril 1897, dont nous avons analysé plus haut les principales dispositions. Elle constitue la dernière manifestation de la lutte entreprise par le législateur contre la fraude et en consacre, nous le pensons, l'irréremédiable défaite.

CHAPITRE XII

Warrants agricoles.

De la loi du 29 décembre 1897, relative à la suppression des taxes d'octroi sur les boissons hygiéniques, et de celle du 6 avril de la même année, qui se proposent de développer la consommation du vin, soit par l'abolition ou la diminution des droits qui le frappent à l'entrée des villes, soit par la soumission des vins artificiels à un régime prohibitif, il convient de rapprocher la loi du 18 juillet 1898 sur les warrants agricoles, votée pour venir au secours de l'agriculture en général et de la viticulture en particulier. Tandis que les deux premières de ces lois ont pour but d'étendre le marché des boissons hygiéniques, dont le vin constitue le type le plus parfait, par l'ouverture de nouveaux débouchés et la ruine d'une concurrence déloyale, la dernière permet désormais aux viticulteurs de se procurer, par l'engagement de leur récolte, les ressources nécessaires pour faire face aux échéances de l'exploitation courante, sans être contraints de vendre à vil prix et surtout d'attendre, avec le relèvement des cours, l'occasion favorable de se dessaisir de leurs produits. Le viticulteur est obligé de faire de très grosses avances pour la mise en valeur de ses vignes. Depuis la reconstitution des vignobles par le moyen des plants amé-

ricains, les frais généraux d'un hectare de vigne atteignent souvent d'énormes proportions; aussi le viticulteur a-t-il besoin de crédit pour faire rendre à la terre ce qu'elle est capable de donner. Jusqu'ici les moyens que le droit commun mettait à sa disposition étaient impuissants à le lui procurer : l'hypothèque ne permet que les prêts à long terme et ne peut servir à assurer la restitution d'avances destinées aux frais courants de l'exploitation. La mise en gage est impossible, car il faudrait pour la réaliser que l'emprunteur mît son matériel de culture, ou les produits de ses récoltes, en la possession du créancier; mais il compromettrait au premier cas son exploitation, et dépenserait au second en déplacements coûteux une forte partie des sommes qu'il aurait pu se procurer.

En dehors du prix de vente de ses vins, le viticulteur ne pouvait donc obtenir du crédit; et par voie de conséquence ses besoins d'argent le forçaient à chercher un acquéreur aussitôt après la récolte. Les quantités considérables de vins ainsi jetées sur le marché n'étaient-elles pas une des causes de l'abaissement des cours et de la mévente des vins?

Le législateur l'a pensé, et par la loi du 18 juillet 1898 il a doté la viticulture d'un précieux instrument de crédit réel mobilier, dont l'usage permettra aux récoltants de réagir dans une certaine mesure contre l'avilissement des prix.

L'objet de la loi étant connu, indiquons-en succinctement l'économie :

L'article 1^{er} énumère limitativement les produits agricoles qui peuvent être warrantés. Les vins sont compris dans la liste dressée par le texte.

Warranter tout ou partie d'une récolte de vin, n'est pas la transporter dans un magasin général; c'est la garder en cave, après l'accomplissement d'une procédure qui l'affecte à un créancier par privilège et préférence à tous autres bailleurs de fonds. Le viticulteur qui veut warranter les vins qu'il a récoltés n'a qu'à se présenter au greffe de la justice de paix où il a son domicile. Le greffier mentionne sur un registre à souche qui lui est confié :

1° La nature, la valeur et la quantité des vins devant servir de gage à l'emprunt;

2° Le montant des sommes à emprunter. La feuille détachée du registre est le warrant; elle est remise au viticulteur; il lui suffit de l'endosser au nom du prêteur, pour que la constitution de gage soit réalisée. Par ce seul effet de l'endossement du warrant, les vins warrantés deviennent le gage du prêteur et restent son gage jusqu'au remboursement des sommes avancées, bien que l'emprunteur en garde la possession. La mise en possession du créancier gagiste est remplacée par l'endossement du warrant à son nom. Pour remplacer la publicité qui, dans une constitution de gage ordinaire, résulte du dessaisissement du débiteur, l'article 3 oblige les greffiers à délivrer à toute personne qui le requiert, avec l'autorisation de l'agriculteur, un état des warrants créés par celui-ci ou un certificat constatant qu'il n'en existe aucun.

Une fois créé, le warrant circule par voie d'endossement. Mais sa création apporte à la situation du viticulteur, propriétaire des vins engagés, deux changements considérables : Elle fait peser sur lui la responsabilité des dépositaires, elle lui enlève la faculté de vendre.

Le détournement, la dissipation et la détérioration volontaire des produits warrantés, dit l'article 13, constituent un abus de confiance.

Le warrantage d'une récolte l'immobilise entre les mains du propriétaire jusqu'au paiement, formule qu'il faut entendre en ce sens que le débiteur ne doit pas consentir la délivrance des vins warrantés sans avoir délégué le prix de vente au détenteur du warrant. Faute par l'emprunteur de rembourser à l'échéance le porteur du titre dont il a provoqué l'émission, celui-ci procéderait à la réalisation du gage conformément aux dispositions de l'article 1^{er}.

APPENDICE

Des ventes sur souches.

Les ventes sur souches ayant pris depuis quelques années une extension considérable, il convient d'en dire quelques mots.

Les achats sur souches sont des opérations de pure spéculation. Elles ne sont généralement pas avantageuses aux acheteurs, par la raison que le propriétaire connaît la nature, la qualité du vin qu'il produira, sauf perturbations atmosphériques ; il connaît la valeur de ses terres ; il sait le degré de culture qu'il a donné, la méthode de taille mise en pratique, enfin, la dose et la nature des engrais employés.

L'acheteur, au contraire, ne connaît la qualité du vin qu'il obtiendra que par les renseignements donnés par des personnes intéressées dans l'opération.

L'usage n'a consacré aucune règle absolue en matière d'achats sur souches. Chaque propriétaire peut imposer à son acheteur des conditions spéciales qu'il est libre d'accepter ou de refuser.

Mais, d'une manière générale, les causes de résiliation sont :

1° La grêle, ou une attaque sérieuse de mildew ;

2° Dans la plaine de l'Hérault et dans l'Aude, l'inondation. Si l'Aude ou l'Hérault sortent de leur lit et inondent la plaine, l'achat est résilié ;

3° En Algérie, le siroco ;

Les achats sur souches s'effectuent de différentes manières :

1° *A tant le degré alcoolique.* — Dans ce cas, on a soin de spécifier l'appareil qui doit déterminer la richesse alcoolique du vin.

Les producteurs de vins faibles en degrés repoussent ce mode de vente ; surtout ceux qui pratiquent la culture intensive. Les producteurs de vins riches en alcool acceptent au contraire ce genre de vente, qui doit leur permettre de retirer de leurs produits un prix rémunérateur.

2° *A tant l'hectolitre.* — Dans ce cas le propriétaire doit donner à son futur acheteur les quantités approximatives que produira tel ou tel cépage : Ainsi l'acheteur se rend un compte, un peu problématique il est vrai, de la quantité et de la qualité du vin qu'il se propose d'acheter. Le vendeur, après examen de ses vignes, après un calcul basé sur l'habitude, déclarera vendre *environ* telle quantité de vin.

Dans ce cas, le propriétaire, qui connaît approximativement le rendement de ses vignes, ainsi que la contenance de sa vaisselle vinaire, devra, néanmoins, afin d'éviter des contestations, insérer dans son traité que l'acheteur sera tenu d'enlever *trait de cuve* les quantités

en excédant, si ses prévisions venaient à être dépassées. Ces quantités sont alors enlevées de suite et payées comptant ;

3° *A tant les 100 kilog. de raisins ;*

4° *Vignes en bloc*, c'est-à-dire vente de toute la récolte moyennant un prix bien défini. Le producteur vend ainsi la totalité de sa récolte quelle que soit la quantité produite.

Des conditions particulières règlent la vendange, c'est-à-dire qui de l'acheteur ou du vendeur en paiera les frais, et devra effectuer les travaux de fermentation et de soutirage.

L'acheteur sur souches devra supporter les avaries causées à la récolte par les intempéries des saisons, telles que pluies d'orages abondantes et répétées entraînant la pourriture des raisins, coups de soleil échaudant les grappes, etc...¹.

La récolte effectuée, tout appartient à l'acheteur : vin, lies, vin de pressoir. Le consume est donc à sa charge dès la fin des vendanges. Sauf les cas de grêle, inondation, attaque sérieuse de mildew, qui sont de nature à altérer

¹ La vente de vins sur souches est un contrat essentiellement aléatoire, et cette façon exceptionnelle d'acheter les récoltes en vins fait forcément courir à ceux qui y ont recours, des risques et des aléas considérables, inhérents à l'inexistence du vin, objet vendu, au moment où le contrat est consenti. Le propriétaire qui se trouve, par suite d'une diminution sur le chiffre de la récolte qui pouvait être raisonnablement espérée, c'est-à-dire par un fait indépendant de sa volonté, dans l'impossibilité absolue de livrer toute la quantité prévue, tient ses engagements par la livraison de tout le vin qu'il a récolté, l'acheteur a seulement le choix dans ce cas entre l'abandon de la vente et la demande de la partie conservée (Narbonne, 31 décembre 1896. *Moniteur judiciaire du Midi*, n° du 31 janvier 1897).

sérieusement la qualité du vin récolté, l'acheteur est tenu d'accepter le vin tel qu'il est ; en achetant sur pied la récolte il ne peut pas user de la faculté de l'article 1587 (C. civ.). Il renonce à la faculté de déguster et d'agréer le vin. Certains acheteurs, cependant, se réservent parfois, dans leur contrat, le droit d'agréer les raisins ; dans ce cas, la vente sur souches ne sera parfaite qu'après cet agréage.

Le traité énumère en général l'acompte, qui, dans ces sortes de ventes, est un peu plus élevé qu'à l'ordinaire, et toutes les autres conditions du marché, notamment la faculté pour l'acheteur de se servir de la cave, du marc, des foudres pour diverses opérations.

Le marché des Vins français.

Après avoir étudié la forme juridique des transactions auxquelles donnent lieu les vins, il peut être intéressant de dire un mot du marché des vins français.

Quelle est l'importance de la production des vins dans notre pays ? Dans quelles proportions ces vins sont-ils consommés sur place ou exportés ? Quels sont nos acheteurs à l'étranger, c'est-à-dire quel est notre marché d'exportation ? Comment s'établit la circulation des produits nationaux sur le territoire national, c'est-à-dire : dans quelles conditions fonctionne notre marché intérieur ? Enfin, quelles sont les causes déterminantes de la fixation des prix pour la récolte nationale ? Telles sont les questions auxquelles nous répondrons, sommairement, car certaines d'entre elles, notamment l'étude de nos marchés d'exportation et d'importation, ont une importance économique qui nécessiterait des discussions trop longues pour notre cadre.

Nous nous bornerons donc à fixer les grandes lignes du marché des vins français, en l'étudiant dans sa généralité, et nous noterons les causes qui ont influé, influent ou influenceront sur le marché national.

LA PRODUCTION DES VINS FRANÇAIS

La France a toujours été jusqu'à l'heure actuelle le plus important des pays producteurs de vins.

A la veille de la Révolution, en 1788, la vigne couvrait environ un million et demi d'hectares du sol national. Sous la Révolution, comme pendant les guerres de l'Empire, l'heure n'était pas propice au développement des travaux agricoles. Aussi, en 1808, le vignoble ne s'étendait encore que sur un million six cent mille hectares. Sous la Restauration, quand les grands propriétaires fonciers eurent peuplé les Chambres, l'agriculture redevint en faveur, et, la paix aidant, la culture de la vigne s'étendit sensiblement. En 1829, le vignoble atteignait deux millions d'hectares. Cet accroissement se poursuivit pendant cinquante années encore. En 1850, la France comptait 2.200.000 hectares de vignes ; en 1860, le chiffre s'est accru de quelques millions ; en 1878, nous enregistrons celui de 2.350.000 hectares ; en 1875, apogée de la culture pour ce siècle, nous trouvons celui de 2.450.000 hectares, bien qu'en nous arrachant l'Alsace-Lorraine, l'Allemagne nous ait enlevé 30.000 hectares de vignobles.

Alors apparaît le phylloxéra. Nous n'insisterons pas sur l'importance des dégâts causés par le fléau, bien qu'ils se chiffrent par centaines de millions. Mais nous devons constater dès lors le recul de la culture des vignes en France : en 1890 le vignoble national est de 1.800.000 hectares ; en 1897, de 1.689.000 hectares. Nous voilà donc revenus au chiffre de 1808. Il peut être intéressant d'exa-

miner si la production a oscillé dans les mêmes conditions que la culture. Nous chiffrerons cette production en nombres ronds, car les statistiques ne portent pas sur des quantités recensées, mais bien sur de simples évaluations.

En 1788, la production des vins fut de 25 millions d'hectolitres. En 1808, nous la trouvons à 28 millions ; en 1830 nous enregistrons 15 millions seulement ; en 1850, à la veille de l'invasion de l'oïdium, elle atteint 45 millions ; en 1854, au moment où la maladie sévit avec le plus d'intensité, la récolte tombe à 10 millions d'hectolitres ; le mal vaincu par les soufrages, la production redevient normale : en 1860, elle est de 39 millions d'hectolitres ; en 1870, de 53 millions ; en 1875, la récolte s'élève au chiffre imposant de 83 millions d'hectolitres. Alors surgit le phylloxera. Pendant 10 ans, de 1878 à 1888, le Midi, le grand pays de production, va répandre les millions dans le sol pour remplacer la vigne française, tuée par le fléau, par les plants américains. En 1879, au fort de la crise dont le Midi souffre encore, la production est de 29 millions ; en 1893, elle atteint 46 millions ; en 1897, elle est de 32 millions.

Ces chiffres peuvent être consultés à titre d'indication ; mais ils ne doivent pas être considérés comme donnant une idée absolument exacte de notre production :

1° Ils ne sont pas le relevé exact des quantités réellement recueillies, mais bien de simples évaluations, dressées par les agents des Contributions indirectes ;

2° Ils comprennent une certaine quantité de vins de seconde cuvée, qui ne sont pas le produit naturel de la vigne ;

3° Ils présentent une courbe fort irrégulière, la vigne

étant une culture fort délicate. Elle souffre de l'humidité, qui la livre aux maladies cryptogamiques : oïdium, mildew, black-rot, etc. ; elle périlite en cas de sécheresse prolongée ; les gelées, la grêle, peuvent enlever le tiers, la moitié de la récolte d'une région ; par contre des averses survenant à la veille de la vendange peuvent augmenter d'un quart ou d'un tiers la production d'une région, comme cela s'est produit en 1897 dans le Midi. De là des écarts énormes atteignant 15 et 20 millions d'hectolitres, entre les chiffres de production de deux années consécutives.

Aussi, tenant compte de toutes ces causes d'erreur, nous ne tirerons aucune conclusion des chiffres exprimant le rendement moyen à l'hectare pour la France entière. Ces chiffres sont les suivants :

De 1847 à 1856.....	15	hectolitres	
De 1857 à 1866	20	—	7
De 1867 à 1876.....	23	—	1
De 1877 à 1886	17	—	3
De 1887 à 1896.....	18	—	6

Le rendement moyen de la récolte de 1897 a été de 20 hectolitres à l'hectare.

Toutefois, ce rendement tend à s'accroître, car les vignobles du Midi, plus intelligemment cultivés, se transforment d'année en année en vignobles de grande production. L'Hérault peut atteindre, dans de bonnes années, un rendement moyen de 50 hectolitres à l'hectare.

Que vaut cette récolte ? Il est assez difficile de l'établir exactement. D'une part, la valeur des grands crus est infiniment supérieure à celle des vins courants. D'autre part, les vins courants se vendent à des prix très bas

quand la récolte est satisfaisante, alors qu'ils bénéficient d'une hausse sensible quand la vendange cause des déceptions.

Les prix moyens ne fournissent donc que des indications vagues. Voici pourtant quelques chiffres donnant une idée de la valeur de notre production :

En 1897,	808 millions de francs, prix moyen de l'hect.	25 25
En 1896,	1.113 — —	25 25
En 1895,	810 — —	30,10

De 1885 à 1890, les chiffres avaient oscillé entre 758 et 1,255 millions pour la valeur de la récolte et 30 fr. 40 et 40 fr. 30 pour la valeur moyenne de l'hectolitre.

La valeur moyenne de la production est donc, à notre époque, d'environ 1,100 millions et le prix moyen de l'hectolitre de 32 francs.

Le produit de la culture de la vigne représente près du dixième de la valeur totale des produits de l'agriculture française. Cette culture est, en outre, pour l'Etat, une source importante de revenus. Voici, en effet, quelques chiffres relatifs à la production de l'impôt des boissons en France :

En 1860.....	176.410.000 fr.
1870.....	223.293.000
1880.....	454.433.000
1890.....	459.050.000
1896.....	465.716.000

C'est le vin qui fournit, soit directement, soit sous forme d'alcool, la majeure partie de ces totaux¹.

¹ Mais cependant les impôts perçus sur les cidres, poirés et surtout sur les alcools industriels, de grains, de pommes de terre, ne sont pas quantité négligeable.

De quelle nature sont les vins récoltés en France ? Il est nécessaire de l'indiquer sommairement, afin de pouvoir établir les grandes lignes du marché de ce produit.

Les vins français sont groupés dans les statistiques du Ministère des finances en deux catégories : vins de qualité ordinaire et vins de qualité supérieure.

L'Administration des douanes, elle, distingue quatre groupes : 1° vins de la Gironde ; 2° vins d'ailleurs ; 3° vins de champagne et autres vins mousseux ; vins de liqueur. En fusionnant ces classifications, on peut grouper en trois catégories les vins français : 1° Vins de cru ; 2° vins ordinaires ; 3° vins de champagne et autres vins mousseux. Les vins de liqueur ont une importance secondaire et n'entrent pas en ligne de compte d'une manière sérieuse dans le mouvement général des transactions.

Dans ses statistiques de 1897, l'Administration des Contributions indirectes fournit les chiffres suivants en ce qui concerne les vins non mousseux :

Vins ordinaires : 31,797,000 hectolitres ; valeur : 753,659,000 francs.

Vins de qualité supérieure : 353,000 hect. ; valeur : 54,371,000 francs.

Cette proportion est sensiblement la même chaque année. C'est donc, en quantité, le soixantième de la production vinicole de la France et, en valeur, le quatorzième, que représentent les vins de qualité supérieure.

Les départements producteurs de ces vins sont :

1° *Gironde*.— En 1897, 253,000 hectolitres. La moyenne de production de ce département se tient dans les 300,000 hectolitres.

2° *Marne*.— En 1897, 167,000 hectolitres. La moyenne

est de 200,000 hectolitres environ. Ces vins sont *champagnisés*.

3° *Côte-d'Or* en 1897. — 72.000 hect. La moyenne est de 80.000 hect. environ ;

4° *Saône-et-Loire* en 1897. — 19.000 hect.; moyenne, 25.000 hect.;

5° *Maine-et-Loire* en 1897. — 19.000 hect.; moyenne, 28.000 hect. Ces crus sont champagnisés ;

6° *Vauchuse* en 1897. — 14.000 hect.; moyenne, 20.000 hect.

Puis viennent les Alpes-Maritimes, la Drôme, la Dordogne, la Sarthe, la Savoie, l'Yonne, l'Hérault, l'Aisne, etc., avec des crus divers.

Les grands vins du Bordelais occupent les régions suivantes :

1° *Médoc*. — De Bordeaux à la pointe du Verdon, avec les vins célèbres de Château-Margaux, Saint-Julien, Pauillac, Saint-Estèphe, et les crus secondaires de Saint-Médard, Blanquefort, Castelnau, Lamarque, etc.

Tous ces crus sont situés sur la rive gauche de la Gironde ;

2° *Les Graves*. — Sur la rive gauche de la Garonne, de Laugon à Bordeaux ; avec les crus célèbres de Sauternes et de Barsac et les crus secondaires de Laugon, Preignac, Podensac, Labrède, Beautiran, etc.;

3° *L'Entre-deux-Mers*, région qui s'étend entre la Garonne et la Dordogne, depuis Laugon sur la Garonne et Branne sur la Dordogne, jusqu'au bec d'Ambez, avec les crus secondaires de Saint-Macaire, Targon, Ambarrès, etc.;

4° *Les Côtes*, sur la rive droite de la Dordogne, de Libourne à Saint-André-de-Cubzac et sur la rive droite de la Gironde, de Saint-André-de-Cubzac à Blaye, avec les crus célèbres de Saint-Emilion et Fronsac et les crus secondaires de Cubzac, Blaye, etc.

Les vins les plus célèbres du Bordelais sont le Château-Margaux, le Château-Lafitte, le Château-Latour, du Médoc, qui se vendaient déjà 2,000 livres le tonneau au XVIII^e siècle. Le Saint-Emilion, de la région des côtes ; le Haut-Brion, le Pape-Clément, dans les Graves.

La Bourgogne. — Les grands vins s'étendent sur la gauche de la voie ferrée de Chagny à Dijon, au pied des coteaux calcaires dénommés Côte-d'Or.

Ce sont le Montrachet, le Meursault, le Volnay, le Pommard, le Corton, de Chagny à Beaune ; — le Romanée-Conti, le Vougeot, le Gevrey-Chambertin, de Nuits à Dijon.

Les vins de la Bourgogne sont plus fins que ceux de la Gironde et le Romanée, le Chambertin, le Pommard, le Corton, sont les premiers crus du monde pour la finesse et le bouquet.

Le vignoble de la Marne (Champagne) comprend 14,000 hectares environ groupés en 3 régions : Montagne de Reims ; côte d'Avize et vallée de la Marne. Ces crus étaient célèbres dès le XVI^e siècle, où Charles-Quint, Henri VIII, François I^{er} et le pape Léon X possédaient des vignobles à Ay. Le champagne mousseux est apparu à la fin du règne de Louis XIV. Il aurait été inventé par un moine, don Pérignon, de l'abbaye d'Hautvilliers, près d'Epernay. Mais la fabrication industrielle et raisonnée ne date que de 1836, époque où un chimiste de Chalons-

sur-Marne, nommé François, donna la règle du dosage des sucres employés pour la champagnisation.

L'Ardèche possède, en face de Valence, les crus célèbres de l'Hermitage et de Saint-Péray.

Le Vaucluse a le vin de Châteauneuf-du-Pape.

L'Hérault des crus de Saint-Georges (vins rouges) ; de Frontignan et de Lunel (muscats). On a récemment acclimaté la champagnisation des muscats.

Les vins de Saumur fournissent de bons vins blancs que l'on champagnise.

Le marché des grands vins échappe à la loi générale de l'offre et de la demande. Les réserves importantes constituées par le commerce neutralisent les conséquences d'une récolte faible. La valeur de ces vins dépend uniquement de la bonne maturation du fruit et des soins apportés à la vinification. Les crus de second ordre valent depuis 3 francs le litre ; les premiers grands crus atteignent, après plusieurs années de mise en bouteille, les prix de 20 et 30 francs le litre.

Ces crus ont un marché considérable à l'étranger. Il est difficile d'établir en détail l'importance de leur exportation ; l'administration des douanes les classe sous les titres généraux : Vins de Gironde et vins d'autres provenances.

En outre, notre exportation de vins de la Gironde ne comprend pas que les vins de ce département, les négociants de ce pays accordent des lettres de naturalisation aux crus les plus réputés des départements du Sud-Ouest, qui valent les crus moyens de la Gironde.

Notre exportation, de ce chef, était de 1830 à 1839 de 1,200,000 hectolitres. Elle a atteint 3,300,000 hectolitres

en 1870-1879 ; de 1880 à 1889 elle s'est maintenue à 1,800,000 hectolitres.

L'extension de ce marché dépend surtout des droits de douane que nos vins ont à payer, à leur arrivée à la frontière étrangère, droits excessifs souvent, très élevés toujours, que peuvent seuls supporter les vins très chers.

En Allemagne, par exemple, nos vins en bouteille (non mousseux) paient 60 francs l'hectolitre.

En Angleterre, ils paient 27 fr. 50.

En Belgique, 23 francs.

En Espagne, de 160 à 60 francs, suivant les qualités et les tarifs.

En Italie, 60 francs par 100 bouteilles.

Dans les Pays-Bas, 41 francs par hectolitre.

En Portugal, 2 fr. 80 la bouteille.

En Russie, de 2 fr. 32 à 1 fr. 52, suivant les circonstances.

En Suisse, 25 francs l'hectolitre.

Aux Etats-Unis, 8 fr. 50 les 12 bouteilles.

Dans la République Argentine, 1 fr. 25 la bouteille.

Pour développer ce marché d'exportation, il faudrait obtenir des détaxes douanières de la part de l'étranger.

MARCHÉ DES VINS DE CHAMPAGNE

Notre marché intérieur est assez important. Il comporte actuellement une consommation annuelle d'environ 5,700,000 bouteilles.

En 1844-45	Consommation en France...	2.250.000	bouteilles
— 1864-65	—	2.800 000	—
— 1890-91	—	4.000.000	—
— 1897-98	—	5 700 000	—

Donc, la consommation intérieure du Champagne est toujours en augmentation.

MARCHÉ EXTÉRIEUR DES CHAMPAGNES

En 1844-45	exportation de 4.380.000 bouteilles
— 1864-65	— 9.100.000 —
— 1890-91	— 21.700.000 —
— 1897-98	— 21.700.000 —

En 1896-1897, nous avons expédié à l'étranger, 22 millions 150,000 bouteilles. Le développement de cette exportation est atteint :

1° Par la concurrence déloyale, venant principalement de l'Allemagne, qui champagnise les vins blancs de la vallée du Rhin et les expédie comme vins français de Champagne avec de fausses étiquettes ;

2° Par les droits de douane excessifs.

Nos Champagnes paient :

En Allemagne.. 100 francs l'hectolitre.

En Angleterre.. 82 francs. —

En Autriche.... de 100 à 125 fr. —

En Espagne.... de 150 à 195 fr. —

En Italie..... 60 francs les 100 bouteilles.

En Russie..... de 4 fr. 76 à 7 fr. 28 la bouteille.

En Suisse..... 40 francs l'hectolitre.

Aux Etats-Unis. 41 franc les 12 bouteilles.

Ce sont des chiffres exagérés.

Nous avons besoin de développer ce commerce, car les négociants de Champagne ont de fortes réserves :

En 1896-1897, il restait en Champagne, à la vente, 111,200,000, représentant 890,000 hectolitres ; en 1897-1898, il restait 101,650,000 bouteilles, représentant 820,000 hectolitres.

MARCHÉ DES VINS ORDINAIRES

Il ressort de ce qui précède que les vins fins et mousseux forment à peine la trente-deuxième partie d'une récolte moyenne de la France et sont consommés en partie à l'étranger.

Quant à nos vins ordinaires, leur exportation est minime. C'est donc le marché intérieur national qui doit absorber la production des vins courants. Pour analyser les conditions de fonctionnement de ce marché intérieur, nous avons d'abord deux chiffres à déterminer : la production moyenne, défalcation faite de l'exportation, et la consommation. Cette production moyenne peut être fixée à 31 millions d'hectolitres ; la consommation moyenne, comprenant la consommation taxée par le fisc et la consommation en franchise, c'est-à-dire la consommation sur place des produits qui ne sont pas mis dans le commerce, est évaluée à 42 millions d'hectolitres.

Si nous supposons le marché intérieur à l'abri de toute influence étrangère, il serait régi par la seule loi de l'offre et de la demande. Quand la récolte serait inférieure à 42 millions d'hectolitres, ce qui arrive le plus souvent, une hausse générale se produirait. Quand elle serait supérieure à 42 millions d'hectolitres, ce qui est arrivé en 1896 (44 millions) et en 1893 (46 millions) par exemple, les prix s'aviliraient.

Mais il n'en est pas ainsi. Un certain nombre de causes viennent influencer sur les conditions intérieures du marché des vins. Ces causes sont :

1° La production du cidre ; 2° l'importation des vins des colonies ; 3° l'importation des vins étrangers ; 4° la pro-

duction des vins de sucre ; 5° la production des vins de raisins secs ; 6° la production des vins artificiels.

Avant d'examiner chacune de ces causes de perturbation, délimitons bien les marchés régionaux de la France : Sur 86 départements français, 76 cultivent la vigne. Dix seulement ne s'occupent pas de cette culture. Ce sont les suivants : Calvados, Côtes-du-Nord, Finistère, Manche, Nord, Orne, Pas-de-Calais, Seine-Inférieure, Somme, Corse.

Mais tous les départements viticoles n'ont pas la même importance : les uns produisent moins que leur consommation ; les autres beaucoup plus. Dans les premiers, la population consomme d'abord les produits locaux, et ne s'adresse aux grands départements viticoles que quand la récolte locale est épuisée. Dans ces départements, la production ne s'inquiète guère des conditions générales du marché intérieur.

Dans les départements grands producteurs, la consommation locale ne pouvant suffire, le producteur doit se préoccuper de la situation faite aux autres départements. Il y a donc en France deux groupes de départements viticoles : les départements qui consomment leur production, et ceux qui ont besoin d'exporter à l'intérieur pour écouler leurs produits. C'est ce second groupe qui se préoccupe seul des conditions du marché intérieur des vins. Il comprend : les départements du Midi : Hérault, Aude, Gard, Pyrénées-Orientales, Bouches-du-Rhône ; un département du Sud-Est, le Var ; trois départements du Sud-Ouest : Gironde, Gers, Haute-Garonne ; deux départements de l'Ouest : Charente-Inférieure et Loire-Inférieure ; huit départements du centre : Puy-de-Dôme,

Vienne, Indre-et-Loire, Loir-et-Cher, Maine-et-Loire, Saône-et-Loire, Côte-d'Or, Yonne, et deux départements de l'Est : Meurthe-et-Moselle, Haute-Marne. Pour étudier ces marchés, il suffit d'étudier celui des départements méditerranéens : Hérault, Gard, Aude, Bouches-du-Rhône, Pyrénées-Orientales, qui est le marché type d'exportation à l'intérieur.

Dans une bonne année, ces cinq départements fournissent le tiers de la production totale de la France : quinze millions d'hectolitres sur 45 millions. Dans certaines années exceptionnelles, ainsi en 1897, ce groupe fournit près des deux tiers de la production totale. En 1897, il donna vingt millions d'hectolitres sur trente-deux millions.

En une année moyenne, il fournit la moitié. Dans les départements de petite production, le vin est cher, si la récolte locale est faible ; bon marché, si elle est abondante.

Dans la région méditerranéenne, il n'en est pas ainsi : quelle que soit la production locale, le vin est cher si la récolte du reste de la France est mauvaise ; il est bon marché, si la récolte du reste de la France est satisfaisante. Et cela se comprend : dans les plus mauvaises années, ces départements produisent infiniment plus qu'ils ne consomment ; ils sont donc régis par la loi de la demande venant des autres départements, petits producteurs, ou simplement consommateurs. La production nationale moyenne étant inférieure à la consommation, le vin des départements grands producteurs devrait toujours s'écouler facilement. Il n'en est pas ainsi cependant. Pourquoi ? Parce qu'un certain nombre de causes

interviennent pour fausser le jeu naturel du marché, Nous avons énuméré ces causes; reprenons-les en détail :

1. *Production du cidre.*— Nous enregistrons cette cause, mais sans la taxer d'illégitime. Le cidre est une richesse naturelle, comme le vin, la richesse des départements non viticoles : Ille-et-Vilaine, Calvados, Seine-Inférieure, Manche, Orne, Eure, Côtes-du-Nord, etc... Le département grand producteur du cidre est l'Ille-et-Vilaine, qui a une production moyenne de 2 millions $1/2$ d'hectolitres; puis viennent : Calvados, 1 million $1/2$ d'hectolitres; Manche, 1,300,000 hectol.; Côtes-du-Nord, 1,200.000; Eure, 1,085,000; Seine-Inférieure, 926,000.

La production du cidre, en année moyenne, est de 14 millions $1/2$ d'hectolitres. Quand cette production se tient dans la moyenne, elle n'influe pas sur le marché des vins. Le cidre est consommé sur place dans les départements producteurs; si elle est inférieure à la moyenne, les buveurs de cidre deviennent buveurs de vin et font hausser les prix dans les marchés des vins, dans le Nord et le Centre. Si elle est supérieure, elle s'écoule dans un certain rayon autour des départements producteurs, et contribue à avilir le prix des vins. En 1893, par exemple, la récolte des cidres atteignit le chiffre de 31 millions $1/2$ d'hectolitres. Le marché fut encombré et les prix tombèrent extrêmement bas, et, comme cette récolte extraordinaire coïncidait avec une récolte de vin également abondante (46 millions d'hectolitres), le marché des vins s'effondra comme celui des cidres.

Ce fut l'année célèbre de la « Mévente ». Il faut donc enregistrer la récolte du cidre comme un des éléments du

marché des vins ; mais il faut bien stipuler qu'on ne peut songer à sacrifier le cidre au vin.

2. *Importation des vins des colonies.* — Nous importons des vins de Tunisie et d'Algérie.

L'importation tunisienne est négligeable : 70.000 hectolitres environ, et il n'y a qu'à la mentionner sans s'en occuper.

Celle de l'Algérie est plus importante : elle dépasse 3 millions d'hectolitres. C'est la production moyenne d'un grand département viticole comme la Gironde. Presque tous les vins récoltés en Algérie viennent en France ; une très faible partie est consommée sur place, et l'Algérie fait venir de France une partie des vins qui lui sont nécessaires.

Ici encore, il faut enregistrer cette cause, sans songer à protester. L'Algérie est une nouvelle France et ses viticulteurs ont droit au même régime que les Français du continent.

3. *Importation des vins étrangers.* — C'est surtout cette importation qui sert de régulateur au marché des vins. Il semble qu'un pays de production aussi important que la France devrait être à l'abri de la concurrence étrangère. Il n'en est rien. Jusqu'en 1875, nos importations n'étaient pas appréciables. A cette époque eut lieu l'invasion du phylloxéra. Le fléau produisit ses pleins effets à partir de 1879, où la récolte tomba à 25 millions d'hectolitres. C'est alors que l'importation des vins étrangers commença à se développer. Ces vins n'étaient frappés en douane que d'un droit de 2 francs par hectolitre pour toutes les nations ayant avec nous des traités de commerce.

En 1885, nous importons	7.863.000	hectolitres
En 1887	—	11.520.000 —
En 1891	—	10.435.000 —
En 1895	—	3.444.000 —
En 1896	—	5.693 000 —
En 1897	—	7.724.000 —

Ces vins, jusqu'en 1888, nous venaient presque exclusivement d'Espagne et d'Italie. L'Autriche, la Turquie, la Grèce, le Portugal, fournissaient leur quote-part, mais l'importation de chacun de ces pays ne dépassait pas 100.000 hectolitres en moyenne. Par contre, en 1887, l'Italie avait fourni 2.700.000 hectolitres. Par suite de la rupture douanière, en 1888, elle dut céder le marché à l'Espagne, qui est notre seul fournisseur sérieux actuellement.

Pendant les vingt dernières années, l'Espagne n'a cessé de nous envoyer des millions d'hectolitres. En 1897, ses importations ont été de 3.800.000 hectolitres. On évalue à 5 milliards 800 millions les sommes payées à l'étranger de 1880 à 1896. Ces vins servaient tout d'abord de vins de coupage pour les piquettes et les vins de raisins secs. Plus tard, les débitants se sont bornés à les servir tels quels, en les additionnant d'eau. La clientèle populaire des grands centres s'y est habituée.

Pourquoi ces vins pénètrent-ils encore en France malgré la réforme douanière du 11 janvier 1892, même quand nous avons une production considérable? Parce que les grands marchés de consommation, Paris, Lyon, les grandes villes du Nord et de l'Est ayant été approvision-

nées pendant vingt ans avec ces gros vins, les consommateurs ont perdu l'habitude des petits vins de France, légers, fruités, et veulent de gros vins, de forte couleur, aussi alcooliques que possible. D'autre part, en additionnant ces vins riches en couleur et de titre alcoolique généralement élevé, avec une forte quantité d'eau, les débitants bénéficient ainsi du prix de transport qu'aurait coûté une quantité de vin léger égale à celle de l'eau employée et des droits d'entrée dans les villes à octroi. Ces deux primes à la fraude suffisent à maintenir fidèle à l'étranger la clientèle des grands centres de consommation urbaine, et cette clientèle répugne à acheter les vins légers du territoire national.

En tous temps, nous importons au minimum 3 millions et demi d'hectolitres de vins étrangers, qui représentent au moins 5 millions d'hectolitres de boisson vendue. Quand la récolte nationale est faible, les prix du marché intérieur s'élèvent bien, mais ils ne peuvent s'élever au delà de certaines limites, car les vins étrangers obtiennent, à prix égaux, la préférence dans les grandes villes du Nord et de l'Est.

Que faudrait-il pour assurer le marché national aux vins de France ?

Relever, au besoin, la barrière douanière qui nous sépare des principaux concurrents. Mais il faudrait surtout supprimer les taxes d'octroi sur les vins et rendre libre la circulation des boissons à l'intérieur. Ces mesures, en supprimant les avantages dont bénéficie la fraude, rendraient le marché bien plus actif.

Il faut enfin multiplier les expositions et les marchés, afin de redresser le goût des consommateurs et les rame-

ner vers les vins légers de couleur, de 6 à 8 degrés d'alcool, qui sont les vrais types des vins courants de France, tels qu'on les peut obtenir naturellement.

4. *Production des vins de sucre.* — Ces vins font, de même, une concurrence sensible aux vins naturels des régions de grande production.

Leur fabrication est née de la publication d'un règlement d'administration publique du 22 juillet 1885, faussant l'esprit de la loi du 20 juillet 1884 sur le sucrage à prix réduit. Cette loi avait pour but d'autoriser le vigneron dont la cuvée manquait d'alcool à élever le degré alcoolique du vin en ajoutant du sucre pur à la vendange.

Le décret du 22 juillet 1885 autorisa non seulement le sucrage à prix réduit des vins de première cuvée, mais encore celui des marcs de vendange. Désormais, on fit avec les marcs des seconds vins, qui vinrent augmenter d'autant la production des vins naturels.

La production annuelle moyenne de ces vins est officiellement de 1 million à 1 million et demi d'hectolitres. En fait, ce chiffre doit être doublé. La loi du 6 avril 1897, entrée en application en août 1897, permet la fabrication de ces vins, mais interdit leur circulation en vue de la vente. Il est difficile d'apprécier dès maintenant si cette distinction bizarre a été régulièrement respectée et si les vins de sucre ont été atteints sérieusement par la loi du 6 avril 1897.

5. *Production de vins de raisins secs.* — Cette production n'a qu'un intérêt rétrospectif.

De 1870 à 1890, les vins de raisins secs ont été un

sérieux appoint à la production naturelle, et leur production annuelle s'est chiffrée par millions d'hectolitres pendant une dizaine d'années.

Les différentes lois dirigées contre eux, surtout la loi du 6 avril 1897, qui a soumis ces vins au régime de l'alcool, ont tué cette fabrication.

Elle est tombée à 450.000 hectolitres en 1897 et ne peut plus concurrencer la production naturelle.

6 *Production des vins artificiels.* — Sont réputés vins artificiels par la loi du 6 avril 1897 ceux qui ne sont ni de sucre, ni de raisins secs.

Ces vins sont également soumis au régime de l'alcool. Ils ne paraissent pas devoir peser sensiblement sur le marché.

En résumé, le marché des grands vins de France est dans des conditions particulières. Il n'a pas de concurrence à craindre au point de vue de la qualité.

Les vins fort chers se vendent exclusivement à une clientèle riche. Ils sont un élément important de notre commerce extérieur. Leur marché intérieur est d'importance secondaire.

Le marché des vins courants est fort important, puisqu'il représente près d'un milliard de francs dans de bonnes années. Ce marché est purement intérieur. Nos exportations, de ce chef, sont presque nulles.

Il faut donc que nous consommions nous-mêmes notre propre production, en attendant que nous ayons développé notre exportation. Pour que nos produits naturels trouvent le marché intérieur libre et se vendent bien, il faut : 1° restreindre autant que possible l'importation des

vins étrangers, de ceux d'Espagne surtout, en ne perdant pas de vue, toutefois, l'intérêt général ; 2° soigner la qualité de nos vins, en ne mettant en circulation que du pur jus de raisins frais, et en n'admettant le sucrage qu'en première cuvée ; 3° rechercher le goût des clients des centres de consommation, en les réhabituant aux vins de France ; 4° proscrire toutes les fraudes et toutes les fabrications de seconds vins ; 5° supprimer les droits de circulation et d'octroi sur les boissons hygiéniques.

Le marché étant ainsi libre, il n'obéirait plus qu'à la loi générale de l'offre et de la demande, évoluant en regard de ces deux points fixes :

Production moyenne de 32 millions d'hectolitres.

Consommation moyenne de 42 millions d'hectolitres.

En rapprochant ces chiffres, on voit que, si le marché était libre, la viticulture pourrait encore se développer, en France, sans que nous ayons à craindre la surproduction, et avec des chances de rémunération raisonnable. En organisant l'exportation des vins courants, nous aurions toutes les chances voulues de maintenir cette culture en pleine prospérité.

Vu : *Le Président de la Thèse*,
J. CHARMONT.

Vu : *Le Doyen de la Faculté de Droit*,
VIGIÉ.

Vu et permis d'imprimer :
Montpellier, le 17 mars 1900
Le Recteur,
Ant. BENOIST.
